



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

PROGRAMA DE CONTABILIDAD

**EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y EL
DESARROLLO DE LAS MYPE DEL SECTOR
TRANSPORTES DE HUARAZ, 2016**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

BACH. JIM TONY REYES FIGUEROA

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ - PERU

2018

**EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y EL
DESARROLLO DE LAS MYPE DEL SECTOR
TRANSPORTES DE HUARAZ, 2016**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Dr. CPCC. Luis Alberto Torres García

Presidente

Dr. CPCC. Félix Rubina Lucas

Secretario

Mgter. CPCC. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira

Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios, por su infinita bondad y misericordia, quien en todo momento me ha colmado de bendiciones.

A la *ULADECH CATÓLICA*, por haber hecho realidad mis aspiraciones profesionales.

Al Dr. CPCC. Juan de Dios Suárez Sánchez docente tutor, por haberme orientado en el desarrollo de mi investigación

Jim Tony

DEDICATORIA

A mis familiares que en todo momento me dieron su apoyo y colaboración para culminar con éxito mi carrera profesional.

A mis compañeros y amigos con quienes compartí momentos inolvidables.

Jim Tony

Resumen

El presente trabajo de investigación, tuvo como enunciado del problema, ¿De qué manera el arrendamiento financiero se relaciona con el desarrollo de las MYPE del sector transportes de Huaraz, 2016? y el objetivo general fue determinar la relación que existe entre el arrendamiento financiero y el desarrollo de las MYPE del sector transportes de Huaraz, 2016. La investigación fue cuantitativa, descriptiva y no experimental, la muestra fue conformada por 77 representantes legales. El resultado fue que el 69% acudieron ante un arrendador para formalizar la operación; el 100% dijo que el proveedor estuvo de acuerdo para negociar el arrendamiento; el 94% manifestó que el arrendamiento financiero se formalizó en un contrato escrito; el 86% manifestó que el patrimonio de su empresa se incrementó y el 82% dijo que su cartera de negocios se ha diversificado; el 99% manifestó que sus colaboradores tienen seguridad laboral y el 56% dijo tener protección social; el 84% mencionó que hay perspectivas para el desarrollo personal. En conclusión, encontramos que las micro y pequeñas empresas del sector transportes de Huaraz cumplen con las formalidades para acceder al financiamiento y a partir de ello logran su desarrollo.

Palabras claves: arrendamiento financiero, MYPE y transportes.

Abstract

The present research work had as a statement of the problem, how is the financial lease related to the development of the MSEs of the transport sector of Huaraz, 2016? and the general objective was to determine the relationship that exists between the financial leasing and the development of the MSEs of the transport sector of Huaraz, 2016. The research was quantitative, descriptive and non-experimental, the sample was formed by 77 legal representatives. The result was that 69% went before a landlord to formalize the operation; 100% said that the supplier agreed to negotiate the lease; 94% stated that the financial lease was formalized in a written contract; 86% said that their company's assets increased and 82% said that their business portfolio has diversified; 99% said that their employees have job security and 56% said they have social protection; 84% mentioned that there are prospects for personal development. In conclusion, we find that the micro and small companies in the transportation sector of Huaraz comply with the formalities to access financing and from there achieve their development.

Keywords: financial leasing, MYPE and transports.

Índice

Contenido	Página
Título de la tesis.....	ii
Hoja del jurado evaluador de tesis.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Contenido.....	viii
I. Introducción.....	1
II. Revisión de Literatura.....	8
2.1 Antecedentes.....	8
2.2 Bases teóricas.....	24
2.3 Marco Conceptual.....	31
III. Hipótesis.....	52
IV. Metodología.....	53
4.1 Diseño de la investigación.....	53
4.2 Población y muestra.....	54
4.3 Definición y operacionalización de las variables	56
4.4 Técnicas e instrumentos	57
4.5 Plan de Análisis.....	57
4.6 Matriz de consistencia.....	58
4.7 Principios Éticos.....	58
V. Resultados.....	59
5.1 Resultados.....	59
5.2 Análisis de resultados.....	64
VI. Conclusiones y Recomendaciones.....	67
6.1 Conclusiones.....	68
6.2 Recomendaciones.....	69
Referencias bibliográficas.....	70
Anexos.....	76

I. Introducción

El estudio que a continuación detallamos tuvo su origen en la línea de investigación determinada; “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE”. (Domínguez, 2015), la misma que ha sido aprobada por la Uladech Católica y tiene vigencia para el Programa de Contabilidad.

En los tiempos pasados las compañías de hoy que tienen una alta demanda y son reconocidos en el mercado, comenzaron con un pequeño negocio de familia, amistades y empresarios, que con el paso del tiempo fue incrementándose de pequeña, mediana a grandes compañías que fueron ubicando sucursales en primer lugar en el país de origen y seguidamente ser reconocidos a nivel internacional, la mayoría de las industrias reconocidas no hubieran existido sin el debido proceso de transformación que realizaron con la necesidad de satisfacer las obligaciones diarias, estas personas o empresarios son guiadas por profesionales capaces y líderes con talentos de generar fuentes de ingresos provenientes de sus actividades que realizan constantemente, para ello acuden a diferentes entidades bancarias y financieras con la posibilidad de llegar a sus objetivos trazados realizando inversiones de alta magnitud y con mucha precaución, creando empleos de buena posición para los trabajadores y produciendo ingresos extraordinarios al fisco por parte de los tributos que es de manera obligatoria a nivel de los estados.

“El acceso al financiamiento es un aspecto esencial del proceso de desarrollo en las economías emergentes. Aunque en la actualidad este punto de vista puede parecer obvio, no siempre se aceptó tan ampliamente. La tendencia en la economía del desarrollo durante la mayor parte de la posguerra fue centrarse en el sector “real” de la economía, es decir, la industrialización, la transferencia de tecnología y el

intercambio internacional de mercancías, dejándose de lado al sector financiero. En la medida en que el financiamiento integró el conjunto de temas prioritarios, la atención se centró en el financiamiento internacional: la inversión extranjera directa, la asistencia bilateral y multilateral y los préstamos de bancos comerciales internacionales. Durante la última década, en muchos estudios se ha destacado el papel del sistema financiero interno en las economías en desarrollo y ha existido un interés particular hacia tres temas. El primero de ellos se refiere a la crisis financiera: por qué surgen, cómo evitarlas y cómo promover la estabilidad financiera. El segundo tema es el vínculo entre el financiamiento y el crecimiento. Si bien continúa el antiguo debate acerca de la relación causal entre el financiamiento y el crecimiento, en la literatura empírica actual se señala que el financiamiento debería considerarse la variable independiente y, por lo tanto, de interés para los responsables de formular políticas. Un tercer tema, mucho menos analizado que los otros dos, es el acceso al financiamiento. Los investigadores se preguntan, entre otras cosas, quién puede obtener financiamiento, a qué costo y cómo el acceso al financiamiento afecta las posibilidades de las pequeñas y medianas empresas (PYME) de contribuir al crecimiento económico y a una distribución más equitativa de los ingresos y la riqueza” (Bárbara, 2006).

Los recursos financieros en las empresas del sector turismo en Colombia que se encuentran ubicados en Colima, son muy importantes para poder contribuir e iniciar un proyecto productivo con la finalidad de obtener lucro y ser reconocidos en el mercado, ya que actualmente la fuente principal de financiamiento se da en base a los vendedores, quienes recurren a las entidades financieras con las posibilidades de obtener créditos para satisfacer sus necesidades y un porcentaje mayor destinarlos a

la innovación de productos, contribuyendo al desarrollo del sector turismo y generar puestos de empleos para la sociedad (De la Mora, 2010).

En Argentina la exigencia de intermediarios financieros y del mercado de capitales, dan nacimiento a la economía bancaria, los cuales realizan transacciones monetarias a las micro y pequeñas empresas. El Estado Argentino debe preocuparse en el desarrollo de las organizaciones y así incrementar las finanzas con los ingresos de las compañías y evitar costos innecesarios en la adquisición de bienes y servicios, de esta manera contribuir en la estabilidad y desarrollo de las MYPE que se encuentran en pleno crecimiento económico que dan a conocer explícitamente los requisitos del contexto institucional y legal para la MYPE que son muy exigentes en las estructuras legales conforme con la economía de libre mercado del país (Arceo, 2011).

Las micro y pequeñas industrias (MYPE) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las MYPE no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones.

“El contrato de arrendamiento financiero, también llamado leasing, es una figura comercial que se usó por primera vez en Estados Unidos. El arrendamiento financiero es una forma de usar bienes de capital sin desembolsar recursos dinerarios propios para su adquisición. Es decir, la principal característica del contrato de

arrendamiento financiero es la entrega en uso de bienes a cambio de una suma de dinero y que, al finalizar el plazo, el arrendatario tiene la posibilidad de adquirir la propiedad de dichos bienes por una suma mínima de dinero. En el Perú el leasing fue utilizado por primera vez en Julio del año 1984, mediante la promulgación del decreto legislativo N° 299 que autoriza a los bancos a efectuar operaciones de arrendamiento financiero, así como sus modificaciones posteriores con el decreto legislativo N° 915 del año 2001. En la última década, el uso del leasing como medio de financiamiento se ha elevado en un 649% según La Asociación de Bancos (ASBANC), usualmente son las pequeñas y medianas empresas quienes optan por este contrato debido al creciente requerimiento de ampliar su capacidad de producción y al incremento de la oferta por parte de los bancos y otras entidades financieras. En cuanto a los sectores económicos que utilizan el leasing como medio de financiamiento, según la Superintendencia de Banca y Seguros en su último reporte en Enero del 2015, el sector de servicios sociales y salud en promedio adquirió en dicho mes cinco bienes (entre unidades de transporte y máquinas propias de su giro de negocio) representando en términos monetarios S/. 2 941 000". (Castañeda y Guzmán, 2015)

“En el Perú las pequeñas empresas consideran la falta de financiamiento como uno de sus mayores problemas. En tal sentido, la inversión inicial en este tipo de empresas, en su mayor parte provienen de ahorros propios; por lo tanto, la estrecha base de capital inicial sin reservas líquidas y la estructura financiera imperante, traen consigo que los pequeños empresarios muchas veces escojan productos (giro del negocio) para cuya fabricación se necesita poco capital inicial y para los cuales el tiempo de ejecución es corto; en consecuencia, “los beneficios” deben producirse en

el menor tiempo posible para mantener la producción, pero sin embargo, la venta de sus productos depende de la demanda inmediata de los productos fabricados por dichas empresas, lo que les genera mucha inestabilidad, por lo que de cada tres MYPE formadas, dos mueren antes de llegar a los tres años”. (Bernilla, 2012).

En el continente africano el financiamiento en las MYPE en su mayoría recurren a las entidades financieras para obtener préstamos a corto plazo. La necesidad de un colchón de ahorro puede ser aún más marcada, dado que los ingresos son con frecuencia irregulares y los socios comerciales pueden ser poco fiables. Cuando las empresas muy pequeñas crecen, sus necesidades ya no se limitan a los préstamos a corto plazo y el ahorro, sino que abarcan también otros productos financieros, como deuda a largo plazo, cuentas corrientes, transferencias y pagos. Por ejemplo, una de las necesidades más citadas por las pequeñas empresas es el financiamiento de deuda a largo plazo (CGAP, 2011; IFC, 2010), pero los datos indican que, en los préstamos de bancos a pequeñas empresas, suele ofrecerse financiamiento a largo plazo como una manera de vender paralelamente otros productos y servicios arancelados, como los de pago y ahorro (De la Torre, Martínez y Schmukler, 2010).

En el continente Europeo se realizó una estadística nacional, en el cual se obtuvo el 99.88% de las compañías que son MYPE, asimismo del total de puestos de trabajo sólo dos tercios contribuyen las MYPE y un 65% del PBI se recaudó en el período 2009, por esta situación los Parlamentarios del Fisco del grupo Europeo, tienen la obligación de generar mayor desarrollo e impulsar el crecimiento de las compañías, modificando la normas tributarias a favor de las MYPE, los cuales incentiven a los empresarios a cumplir con veracidad. (Acedo, 2010).

En la ciudad de Huaraz, existen entidades financieras que ofrecen los servicios de financiamiento a los empresarios que lo necesitan, en este caso los transportistas son básicamente quienes acuden para financiar la compra de sus unidades vehiculares mediante la modalidad del arrendamiento financiero.

En este contexto el problema de nuestra investigación es la siguiente: ¿De qué manera el arrendamiento financiero se relaciona con el desarrollo de las MYPE del sector transportes de Huaraz, 2016? Y para responder a dicho problema se trazó el siguiente objetivo general: Determinar la relación que existe entre el arrendamiento financiero y el desarrollo de las MYPE del sector transportes de Huaraz, 2016.

Asimismo, para lograr nuestro objetivo general, nos hemos propuesto los siguientes objetivos específicos:

- Describir el arrendamiento financiero de las MYPE del sector transportes de Huaraz, 2016.
- Describir el desarrollo económico de las MYPE del sector transportes de Huaraz, 2016.
- Relacionar el arrendamiento financiero con el desarrollo económico de las MYPE del sector transportes de Huaraz, 2016.

El estudio se justifica teóricamente porque en el trabajo de investigación contable, se opta por las teorías de las finanzas y con un marco conceptual donde se analizan y explican las partes integrantes del arrendamiento financiero a través de definiciones, conceptos, principios, postulados, objetivos y normas del derecho positivo que le da un sustento científico - teórico al trabajo de investigación.

En la práctica, esta perspectiva servirá como un marco orientador a los estudiantes de la especialidad de contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote en la elaboración del trabajo de investigación científica; asimismo ayudará en la toma de decisiones y mejoramiento de la gestión en la entidad objeto de estudio para beneficio no

solo de la empresa, sino también de los clientes. Al responsable de la investigación le servirá como una guía y fuente de información para la solución de problemas en su actividad laboral.

En lo metodológico, por ser una investigación novedosa en el campo contable relacionado con el arrendamiento financiero y el desarrollo de las MIYPE; permitirá la elaboración de instrumentos de medición con el fin de probar y contrastar entre la realidad y la teoría, la hipótesis y el logro de los objetivos; mediante la recolección de datos de la muestra y su consiguiente procesamiento y análisis estadístico de datos.

El proyecto será viable porque se cuenta con los recursos humanos, materiales y financieros necesarios para su ejecución.

En cuanto a la metodología: el tipo de investigación es cuantitativo, el nivel es descriptivo, con un diseño descriptivo - no experimental - transversal, con una población de 187 Mypes y una muestra de 77 representantes legales. La técnica fue la encuesta y el instrumento para recolección de los datos el cuestionario estructurado, para el análisis de la investigación se utilizó el programa Microsoft Excel.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes.

Monzón (2012) citado por **Gonzales (2013)** en su tesis titulada: “El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MIPYME del comercio en el Municipio de QUERÉTARO”. El objetivo es conocer el impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MIPYME del comercio en el Municipio de QUERÉTARO. La presente tesis se encuentra inserta dentro del paradigma cuantitativo, se optó por éste método debido a la naturaleza descriptiva de la investigación, la cual requirió de la recolección y análisis de datos numéricos, utilizando para tal fin una muestra probabilística, con muestreo aleatorio simple la cual permitió la obtención de la muestra estadística representativa de la población. El tipo de investigación es transversal por que únicamente apunta al período de octubre 2012- junio 2013. El método utilizado para la aplicación de las encuestas fue de manera personal directa cara a cara. Los resultados obtenidos indican que el 60% manifestaron no haber obtenido financiamiento para su negocio y el 40% obtuvieron créditos para el negocio; el 60% solicitaron financiamientos personales y los utilizaron dentro del negocio, el 30% de los encuestados no obtuvieron financiamientos personales y 10% manifestaron no haber recurrido a ningún tipo de financiamiento. Asimismo se concluye que el financiamiento a largo plazo es adecuado para incrementar la rentabilidad de las **MiPyME** debido a las proyecciones de cajas futuras que se planean

y permiten no comprometer a la empresa, se pueden aprovechar las ventajas del apalancamiento financiero.

Gómez (2013) en su trabajo de tesis titulado: El Leasing: una alternativa de financiación para las empresas; realizada en la ciudad de Medellín - Colombia. Cuyo objetivo general fue: Determinar y explicar que el leasing es una alternativa de crecimiento para las Pymes en Medellín. Llegando a la siguiente conclusión: La pertinencia en la utilización del leasing como motor de crecimiento económico en las Pymes, ha permitido a las unidades productivas ser más competitivas mediante la inversión eficiente en bienes de capital dado los constantes cambios tecnológicos y la generación en poco tiempo de nuevos activos sofisticados.

Salazar (2011) en su trabajo de tesis titulada: El impacto del Leasing financiero en la economía de las empresas Colombianas, realizado en la ciudad de Colombia. Cuyo objetivo general fue: Evaluar el papel del leasing financiero como mecanismo de financiación de las empresas colombianas. Llegando a la siguiente conclusión: El leasing en Colombia se ha establecido como una opción clara al crédito para el sector productivo, especialmente para financiar la adquisición de activos fijos. Siendo el sector transportes y la industria los que más han usado el leasing financiero como mecanismo de financiación; esto gracias a sus ventajas como: Mayor liquidez, menor deuda, manejo de desembolsos parciales, conservación del capital de trabajo, financiación hasta del 100% del activo, utilización del crédito fiscal, protección contra la obsolescencia y simplificación de los procesos contables.

Ajcip (2006) en su trabajo de tesis titulada: El leasing financiero como una alternativa de financiamiento para la adquisición de montacargas, realizado en

la Ciudad de Guatemala. Cuyo objetivo general fue: Establecer que el leasing financiero representa una mejor alternativa de financiamiento para la adquisición de montacargas en la empresa Plastienvases. Llegando a los siguientes resultados: El financiamiento en la adquisición de montacargas ha dado como resultado que la opción de leasing se ha presenta como la mejor alternativa que la empresa ha podido adoptar para la renovación de sus equipos; así mismo, la empresa ha tenido políticas de compra directa de maquinarias y equipos lo cual el impuesto al valor agregado se ha pagado en forma inmediata y directa. Esto con el leasing no ha sucedido, muy por el contrario el IGV se ha diferido en el tiempo que ha durado el contrato.

Gómez (2010) en su trabajo de tesis titulada: El arrendamiento financiero como medio para impulsar a las pequeñas y medianas empresas y la empresa Naolinqueño, realizado en la ciudad de Veracruz–México. Cuyo objetivo general fue: Analizar el arrendamiento financiero y su viabilidad como instrumento de financiación, para las pequeñas y medianas empresas con miras de crecimiento económico. Llegó a la siguiente conclusión: la empresa Naolinqueño no contaba con financiamiento adecuado, sino con créditos bancarios el cual requerían de garantías mayores, en algunos casos duplicaba o triplicaba el monto del valor solicitado. La empresa Naolinqueño mostro un alto nivel de crecimiento y desarrollo, así como alcanzó la calidad de sus productos y servicios, esto gracias a las ventajas del arrendamiento financiero como fuente de financiación; así mismo el arrendamiento financiero sólo exigió como garantía la factura original del bien; de esta manera el arrendamiento financiero viene a ser la mejor alternativa de financiamiento que ha impulsado a la empresa Naolinqueño.

Damián (2013) en su trabajo de investigación denominado: El arrendamiento financiero como fuente de financiamiento para las empresas en el Perú, realizado en la ciudad de Chimbote. Cuyo objetivo general fue determinar y describir los beneficios financieros y tributarios que genera el arrendamiento financiero para las empresas en el Perú. Llegó a las siguientes conclusiones: El arrendamiento financiero ha sido una excelente alternativa de financiamiento para aquellas empresas que estaban en desarrollo; el financiamiento les ha permitido renovar y modernizar sus equipos, de esta manera les ha permitido mantenerse actualizados tecnológicamente; así mismo, en el aspecto tributario tienen mucha ventaja en cuanto al pago de IGV ya que les permite diferir las cuotas periódicamente; un aspecto positivo para las empresas usuarias de este esquema financiero ha sido la no distracción de grandes cantidades de dinero para la adquisición de activo fijo.

Aybar (2013) en su trabajo de investigación denominado: Impacto del arrendamiento financiero como medio para impulsar el desarrollo de las empresas comerciales del Perú y la empresa Dupree, realizado en la ciudad de Lima. Cuyo objetivo general fue: Describir el arrendamiento financiero como una alternativa financiera relevante en el desarrollo de las empresas comerciales peruanas. Llegó al siguiente resultado: La empresa Dupree ha mejorado su rentabilidad dado que la principal ventaja que ha tenido con el arrendamiento financiero ha sido el beneficio tributario, donde todos sus gastos de arrendamiento han sido deducibles de impuesto, a diferencia del préstamo bancario, donde sólo se deducían los intereses; así mismo, el arrendamiento financiero le ha permitido utilizar su capital en otros fines comerciales.

Hernández (2010) en su trabajo de investigación denominado: El arrendamiento financiero para activos intangibles de las empresas peruanas de

publicidad, realizado en la ciudad de Lima. Cuyo objetivo general fue:
Determinar la manera que el arrendamiento financiero puede convertirse en el mejor instrumento de financiación de los activos de la empresa de publicidad ABC. Llegó a los siguientes resultados: Los empleados encuestados manifestaron que el arrendamiento financiero es una excelente alternativa de financiamiento: el 98% aceptó que el arrendamiento financiero, en cuanto al financiamiento de intangible es mejor que cualquier otro producto financiero; el 97% aceptó que el arrendamiento financiero, no solo es conveniente desde el punto de vista financiero, sino también tributario, porque otorga derecho al crédito fiscal del IGV y los intereses son gastos deducibles del impuesto a la renta; el 90 % de los encuestados acepto que los activos intangibles materia de arrendamiento financiero deberán ser cubiertos mediante pólizas contra todo riesgo; el 90% aceptó que resulta adecuado que las empresas obtengan más activos utilizando el arrendamiento financiero para generar valor. De esta forma quedó demostrado que el arrendamiento financiero es el instrumento adecuado para la financiación de activo de las empresas que necesitan publicitar sus productos y servicios.

Saavedra (2010) en su trabajo de investigación denominado: El arrendamiento financiero (leasing) en la gestión financiera de la micro y pequeña empresa (MYPE), realizado en la ciudad de Lima. Cuyo objetivo general fue:
Determinar cómo el arrendamiento financiero (leasing) optimizará la gestión financiera de la micro y pequeña empresa (MYPE) en el distrito de la victoria. Llegando a los siguientes resultados: Un gran porcentaje de las empresas han considerado que la financiación de su maquinaria mediante arrendamiento financiero les ha sido más efectivo para su gestión empresarial y productiva ya que con otras fuentes de financiación no lo fue; así mismo, la mayoría de las

Mypes consideran que los resultados que han tenido después del financiamiento con arrendamiento financiero (leasing) les ha sido muy favorable permitiéndoles dar un mejor producto y servicio e incluso abrir nuevos locales comerciales.

Vargas (2005) en su trabajo de tesis titulada: Financiamiento de pool de maquinarias de planta de una empresa de transportes mediante arrendamiento financiero, realizado en la ciudad de Lima. Cuyo objetivo general fue: Determinar el financiamiento de pool de maquinaria de planta, de una empresa de transporte mediante arrendamiento financiero. Llegó a las siguiente conclusión: Para la empresa el contrato de leasing ha constituido una de las mejores alternativas de financiamiento que ha tenido, ya que ha podido adquirir bienes e incorporarlos a sus activos sin la necesidad de hacer desembolsos inmediatos de dinero, lo que ha significado no distraer recursos financiero; el leasing le ha facilitado el acceso a las unidades de transporte mediante el pago de alquileres cubiertos con los rendimientos generados por las mismas unidades; el leasing ha sido el motor del crecimiento económico lo que le ha permitido ser una empresa más competitiva y eficiente dado los constantes cambios tecnológicos.

Figueroa (2012) en su trabajo de tesis titulada: Incidencia del arrendamiento financiero (leasing) y sus beneficios en la mejora de la gestión financiera y tributaria en la empresa Transportes Joselito S.A.C., realizada en la ciudad de Trujillo. Cuyo objetivo general fue: Determinar la incidencia del arrendamiento financiero (leasing) y como optimizar la gestión financiera y tributaria de la empresa Transportes Joselito S.A.C. Llegó a la siguiente conclusión: La empresa Joselito, producto de las compras con préstamos bancarios poseía un crédito fiscal que sobrepasaba los pagos mensuales de IGV, esto debido a la política de compra directa de activos. La empresa ha mejorado a raíz de la aplicación del arrendamiento financiero,

donde el desembolso de dinero es periódico y el IGV se difiere en el tiempo que dure contrato; igualmente, le permitió modernizar sus unidades de transporte y reducir los gastos por mantenimiento.

Rodríguez (2011) en su trabajo de tesis titulada: Alternativa de financiamiento: Arrendamiento financiero en la adquisición de activo fijo en la empresa Agropecuaria Chavín S.A.C., realizada en la ciudad de Trujillo. Cuyo objetivo general fue: Determinar que el arrendamiento financiero representa una alternativa de financiamiento en la adquisición de activo fijo en la empresa agropecuaria Chavín S.A.C. de la Provincia de Trujillo. Llegando a los siguientes resultados: Dado el alto grado de competencia entre las principales avícolas de la ciudad de Trujillo, la empresa decidió adquirir una máquina (para sacrificar aves) mediante arrendamiento financiero, ya que el costo de ésta es muy caro. Después de la aplicación del leasing la empresa ha tenido mayor rentabilidad económica, tributaria y buenos resultados operativos.

Ramírez (2006) en su trabajo de tesis titulada: El arrendamiento financiero como medio para impulsar a las pequeñas y medianas empresas del sector calzado, realizado en la ciudad de Trujillo. Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir el arrendamiento financiero como medio para impulsar a las pequeñas y medianas empresas del sector calzado y de la empresa Calimoda. Llegó a los siguientes resultados: El Gerente de Calimoda manifiesta que los principales problemas de su empresa fueron la falta de liquidez para poder obtener máquinas con alta tecnología. El arrendamiento financiero ha mejorado su proceso de producción y calidad del calzado; además, este tipo de financiación ha permitido que las mismas máquinas cancelen sus cuotas con sus

propios ingresos generados; así mismo, ha permitido desplazarse a otros mercados más exigentes y obtener la rentabilidad que desea.

Bonifacio (2013) en su tesis titulada: “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanía del distrito de Ayacucho-provincia de Huamanga, 2012”. El objetivo es describir las principales características y fuentes del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro artesanía del distrito de Ayacucho. El tipo es cuantitativo. El nivel de la investigación fue descriptivo. El diseño no experimental – descriptivo. La población estuvo constituida por 80 MYPE. Se utilizó la técnica de la encuesta. Los resultados fueron, el 20% financian su actividad con fondos propios y el 80% lo hacen con fondos de terceros; el 07% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 33% de no bancarias, el 53% de usureros y el 07% de otros; el 47% indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 47% los usureros y el 06% no precisan; el 07% no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado y el 93% a corto plazo. En conclusión, el 33% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, el 53% obtuvo su crédito de los usureros, en el año 2011 el 93% fue a corto plazo, en el año 2012 el 80% fue de corto plazo y el 13% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

Domínguez (2013) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de la provincia de Morropón del departamento de Piura,

2010-2011.” El objetivo es determinar y describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector servicios rubro Restaurantes de la Provincia de Morropón del Departamento de Piura. Período 2011. La investigación fue cuantitativa descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 15 microempresas, de una población de 20 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. El resultado fue: El 7% financian su actividad con fondos propios y el 93% lo hacen con fondos de terceros; el 22% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 71% de no bancarias, el 7% de usureros; el 21% obtuvo su crédito de entidades bancarias, el 71% lo obtuvo de entidades no bancarias y mediante usureros lo obtuvo el 8%; el 83% indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 08% los usureros. En conclusión, el 93% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 72% lo invirtió en capital de trabajo.

Gutiérrez (2013) en su tesis de investigación titulada:

“caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercial – rubro exportación de cerámica artesanal, en la provincia de Chulucanas - Piura período 2013”. El objetivo de este estudio es poder capacitar a dueños y a familias de este rubro para que puedan afrontarse directamente con la negociación con el exterior. El diseño fue no experimental – descriptivo. La población estuvo conformada por los trabajadores en rubro cerámica artesanal. La muestra con la cual se trabajó fue el 50% de la población que labora en rubro cerámica artesanal.

Se usó la técnica de la encuesta. Se utilizó como instrumento un cuestionario. El resultado fue, el 80% de los empresarios manifestaron que el crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo (compra de insumos) mientras que 20 empresarios invirtieron en activos fijos. Se llegó a la conclusión: Que el 70% de los encuestados obtuvieron financiamiento en usureros. Que el 40% de los encuestados obtuvieron financiamiento entre S/. 1,000 y S/.2, 000. Que el 40% de los empresarios obtuvieron un crédito por año. Que el 60% de los empresarios invirtieron en capital de trabajo.

Mamani (2014) en su tesis titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector textil – rubro confecciones de la ciudad de Juliaca zona nor este en el período 2012-2013”. El objetivo es describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textil rubro confecciones zona nor este de la ciudad de Juliaca en el período 2012-2013. El tipo de la investigación fue cuantitativa. La investigación fue descriptiva, se trabajó con una muestra de 15 MYPE de una población que no se conoce con exactitud, se aplicó un cuestionario, utilizando la técnica de la encuesta. El resultado fue, el 80% de las MYPE se constituyeron con financiamiento propio y 20% con financiamiento de terceros; el 87% de las MYPE manifiestan que no recurrió a las entidades financieras y 13% recurrió a entidades bancarias; el 60% no precisa, el 33% solicitó a largo plazo y 7% a corto plazo. Se llegó a la conclusión que: El 80% se autofinanciaron y el 20% recibieron financiamiento externo; en el año 2012 el 33% a largo plazo y el 7% a

corto plazo. En el año 2013 el 13% fue a largo plazo y el 7% a corto plazo y lo invirtió en capital de trabajo.

Márquez (2007) en su tesis, “efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas”. Universidad de San Martín de Porres. El objetivo es conocer la importancia que tiene el Financiamiento en el desarrollo de las MYPE, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales del Distrito de Surquillo. El tipo de investigación fue Descriptivo. Para el desarrollo de la Tesis objeto de la investigación la población está conformada por el personal de contadores, gerentes y administradores de las empresas. La muestra total fue de 43 personas de las cuales 30 fueron encuestas y 13 entrevistados. Las principales técnicas que se utilizaron en la investigación son las siguientes: Entrevista y la encuesta. El resultado es, las personas entrevistadas consideran que el financiamiento permite progresar a las MYPE en diferentes áreas puede ser adquiriendo más equipos, elaborando más rápidos los productos y así aumentar la producción y poder satisfacer las demandas que se van originando de acuerdo al rubro que tiene cada empresa. El otro grupo de entrevistados opina que con un financiamiento se espera invertir más y poder conseguir diversidad de productos, incrementar la compra de materia prima a precios considerables o poder adquirir algún equipo que permita desarrollar y mejorar la producción de la empresa. En conclusión se ha establecido que el estudio, evaluación y el apoyo que se debe dar a las MYPE en lo concerniente a su política de créditos es esencial

porque de ella depende lograr una buena gestión en los proyectos en que la empresa se embarcó.

Salinas (2014) en su tesis de investigación titulada:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro agencia de viaje del distrito de Callería- Pucallpa, período 2012-2013”. El objetivo es describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo - rubro agencia de viajes del distrito de Callería Pucallpa, período 2012-2013. Tipo de investigación cuantitativo. Nivel de investigación descriptivo. El diseño fue no experimental - descriptivo. La población estuvo constituida por 14 MYPE. Se tomó una muestra de 10 MYPE de la población en estudio. Se utilizó la técnica de la encuesta. El instrumento utilizado fue un cuestionario estructurado de 25 preguntas. En conclusión tenemos, el 60% obtuvieron financiamiento de terceros y el 40% manifestó que su financiamiento fue propio; el 67% obtuvieron financiamiento de entidades bancarias y el 33% mediante entidades no bancarias; el 67% manifestaron que las entidades que otorgan mayores facilidades son las entidades bancarias y el 33% manifestaron que son las entidades no bancarias; en el año 2012, el 75% de los créditos recibidos fueron a largo plazo, mientras que el 25% restantes fueron a corto plazo.

Vásquez (2013) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial – rubro textil de la ciudad de Piura – período

2011 – 2012. El objetivo es identificar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercial del rubro textil de la ciudad de Piura en el período 2011-2012. Se utilizó el diseño no experimental – descriptivo. La población de nuestro estudio estuvo conformada por 20 micros y pequeñas empresas. De la población en estudio se tomó como muestra para esta investigación a 20 MYPE. Se utilizó la técnica de la encuesta. Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 44 preguntas. El resultado que se encontró fue: El 50% financia su negocio con préstamos de entidades financieras, el 40% lo hace con fondos propios y el 10 % lo hace con fondos de terceros; el 90% recibe el crédito a corto plazo y el 10% recibió el crédito a largo plazo; el 90% manifiesta su disconformidad con el interés, mientras que el 10% responde estar satisfecho con el interés cobrado. En conclusión: El 50% recibieron crédito financiero de terceros, el 80% del sistema no bancario, el 75% recibieron crédito comercial y el 40% lo invierte en compra de mercadería.

Loyaga (2013) en su tesis de investigación: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector textil rubro confecciones de Chimbote, año 2010”. El objetivo es describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector textil rubro confecciones de Chimbote, año 2010. Tipo de Investigación es cuantitativa. Nivel de investigación fue descriptivo. El diseño fue no experimental - transversal - descriptivo. La población fueron propietarios. La muestra consta de 20 MYPE. Se aplicó la

técnica de la encuesta, se utilizó el instrumento del cuestionario con preguntas cerradas y abiertas. El resultado fue: El 70% de las empresas solicitaron financiamiento a una entidad bancaria, el 30% a una entidad no bancaria; el 90% de las empresas afirma que el crédito recibido fue oportuno, el 10% manifiestan que el crédito recibido no fue oportuno. La conclusión fue: El 85% de las MYPE solicitaron financiamiento durante el año 2010, el otro 15% no lo hizo. El 70% de las empresas solicitaron financiamiento a una entidad bancaria, el otro 30%, solicitaron financiamiento a una entidad no bancaria. El 70% de las empresas recibió financiamiento de una entidad bancaria, el 30% de una entidad no bancaria.

Ninatanta (2014) en su tesis de investigación: “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro muebles y enseres de madera del distrito de Chimbote, período 2011-2012”. El objetivo es describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro muebles y enseres de madera del distrito de Chimbote, período 2011-2012. Tipo de investigación Cuantitativo. Nivel Descriptivo. El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental – transversal -retrospectivo- descriptivo. La población estuvo conformada por un total de 33 micros y pequeñas empresas. Se tomó como muestra para esta investigación a 15 MYPE. Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario, el cuál consto de 30 preguntas. Los resultados fueron: El 86.67% sí solicito crédito para su empresa y el 13.33% no solicito crédito para su empresa; el 73.33% sí recibió el crédito

solicitado para su empresa y el 26.67 % no recibió el crédito solicitado para su empresa; el 60% no está conforme con la tasa de interés pagado por el préstamo recibido y el 40% sí está conforme con la tasa de interés pagado por el préstamo recibido.

Cochachin (2013) en su tesis titulada: “Financiamiento y rentabilidad de las MYPE en el sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz–región Ancash-2012”. El objetivo es determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz – Región Ancash en el 2012. El tipo de investigación es de enfoque cuantitativo. El estudio es de nivel descriptivo. El diseño fue No experimental. La muestra estuvo conformada por 37 empresarios, de los cuales se redujo a 35, porque no realizó ningún préstamo. Se les aplicó un cuestionario estructurado dirigido a los propietarios de las empresas de transporte turístico de Huaraz a través de la técnica de la encuesta. En resultado se observa que, el 57% de los propietarios de las empresas de transporte turístico respondieron haber solicitado su crédito en las Entidades Bancarias y el 43% dijeron en las Entidades no Bancarias. En conclusión Se ha identificado la modalidad de financiamiento que tienen las MYPE del sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz en el 2012, con el 57% de la modalidad de crédito Bancario y el 43% de entidades no Bancarias y un 57% que obtuvieron los créditos 3 veces al año.

Dextre (2013) en su tesis titulada: “Financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro bordados artesanales “la plaza” de

la provincia de Huaraz - región Áncash año 2012”. El objetivo es describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE; la investigación fue de tipo descriptivo, la población muestral fue de 40 artesanos a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. El resultado fue: El 80% Sí solicitaron crédito para su negocio, el 20% no solicitaron crédito para su negocio; el 72% sí recibieron el crédito solicitado, el 28% no recibieron por falta de los requisitos que pide cada entidad financiera o por otros motivos; el 85% obtuvieron préstamo a corto plazo y el 15% a largo plazo. En conclusión: El 70% propietarios afirmaron que el financiamiento de su negocio fue ajeno y el 80% de los propietarios de las MYPE solicitaron el crédito para llevar adelante su negocio; asimismo el 60% prefieren maximizar sus ganancias mientras que el 63% recibió crédito no bancario de lo contrario del 22% que no recibió el crédito y el 42% solicito financiamiento dos veces en el año 2012.

Huaman (2014) en su tesis titulada: “El financiamiento y la rentabilidad en las MYPE del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012”. Su objetivo es determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las MYPE en el sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz en el año 2012. El estudio es de nivel descriptivo. El tipo de investigación Fue cuantitativa -descriptivo para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 08 MYPE de una población de 15 a quienes se les aplicó un cuestionario de 10 preguntas aplicando la técnica de la encuesta. El resultado fue: El 33%

afirmo tener financiamiento de los amigos y los parientes, el 7% obtuvieron financiamiento de las empresas de capital de inversión, el 33% fueron de bancos, el 27% por los ahorros personales; el 33% afirmaron que fue el crédito comercial, el 07% dijeron el financiamiento por medio de las cuentas por cobrar; por otro lado el 20% señalaron crédito bancario, el 20% por líneas de crédito, el 07% por medio de los inventarios; y por el 13% fueron papeles comerciales. En conclusión: El 60% fueron del tipo de finanzas privadas, el 33% de fuentes de financiamiento fueron préstamos de amigos y parientes, el 36% de bancos y uniones de crédito, en cuanto a formas de financiamiento de corto plazo, el 33% utilizó el crédito comercial, con relación al crédito de largo plazo, el 27% solicitó crédito hipotecario.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teoría del financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario.

Teoría de Modigliani & Miller M&M Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani & Miller para enunciar su teoría sobre la

estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey & Myers (1993), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers (1993), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de

rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor.

2.2.2 La teoría tradicional de la estructura financiera

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición "RE" y "RN". Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del

mercado y la coyuntura económica en general. Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

Los ahorros personales:

Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

Los amigos y los parientes:

Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y uniones de crédito:

Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

Las empresas de capital de inversión:

Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio. Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo. El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

- ❖ **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar,

las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

- ❖ **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- ❖ **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- ❖ **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- ❖ **Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- ❖ **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de una accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

2.2.3 Las teorías sobre estructura de capital

Toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura del capital adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como coste de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura de capital.

2.2.4 La Teoría de la Jerarquía (Pecking Order)

Prefiere hablar de nuevos empresarios, antes que de emprendedores. Más aún, cuando el Gobierno implementará un capital semilla para las iniciativas

empresariales de alto impacto en la economía. Hay muchos emprendedores que reciben apoyo, pero no llegan a constituir una empresa sostenible.

Es la hora de los jóvenes con capacidades gerenciales e innovadoras y que manejen redes de contactos con una visión de futuro. Antes la característica fundamental del joven empresario de éxito era la perseverancia, hoy en día creo que es la innovación. Décadas atrás, el entorno era negativo y el mercado relativamente cerrado, entonces tenías que lucharla. Ahora tienes que innovar, crear y manejar redes de contactos. El mundo es más grande, y se configuran nuevos segmentos de mercado y hasta micronichos de gente especializada. Los chicos están mucho más despiertos a la identificación de oportunidades y las buscan en los smartphones, en Internet, en los juegos. Son mucho más creativos.

Es que tampoco quieren complicarse la vida. Imagínate la generación que viene. Quieren un equilibrio entre su vida personal, familiar y su voluntariado, porque hay empresarios que hacen esas labores. El crecer implica más responsabilidades con tu mercado, pero ellos solo las quieren tener con el mundo de su alrededor. Y eso hay que respetarlo. La pregunta es ¿qué es alto impacto? Una gran empresa puede tener un gran empresario, pero de pronto tiene una familia destruida. Y más bien una media empresa tiene un gran impacto social con una familia bien constituida, con un barrio bien integrado y una relación con el gobierno local positiva, donde todos viven en paz y no es que vendas miles de millones de dólares.

Por ejemplo, el sector educativo: allí no es que tengamos grandes fábricas. Otro ejemplo es el sector servicios, donde hay mucha mano de obra femenina. Allí se trabaja más por el placer de dar. Y aquí se rompe otro mito:

una persona quiere ser empresario porque quiere ser millonario. No es así: uno quiere ser empresario porque le gusta dar y servir. El que diga lo contrario, nunca será un empresario de éxito.

También se quiere una empresa con alta empleabilidad, pero las Mypes tienen trabas para conseguir trabajadores. Allí cabe mencionar a la generación de los Dilleniales o Generación: un grupo de jóvenes que les importa ganar plata, pero eso no lo es todo. Quieren emprender, pero quieren libertad y un propósito de vida. Esto también se convierte en una dificultad de las empresas peruanas para crecer. Los pequeños y medianos empresarios no pueden crecer porque no tienen la capacidad de jalar gente a sus empresas, porque se los lleva la gran empresa con sueldos que ellos no pueden pagar. Y si pueden hacerlo y los capacitan, de pronto la gran empresa se lo lleva.

También porque tienen mayores beneficios laborales. La misma Ley Mypes contribuye a esto. Si estoy en una pequeña empresa donde solo cobro la mitad de la CTS y quince días de vacaciones, yo como asalariado prefiero irme a la mediana o la grande. Es natural. Si bien la Ley Mype es una ventaja en términos financieros, es una desventaja en términos de competitividad para conseguir gente.

2.2.5 Marco conceptual

Definición de los micros y pequeñas empresas

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción,

comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas. Hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña Empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque. Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico tecnológico (Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología). Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la Micro y Pequeña Empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa. Según la ley 28015, ley MYPE, el micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividad de extracción, transformación, proporción, comercialización de bienes o prestaciones de servicio. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

De acuerdo con el artículo 2 de la ley 28015, en el Perú la micro y pequeña empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (artículo. 2, ley 28015). La ley distingue a la MYPE según dos criterios generales: número de trabajadores y monto total de ventas. La microempresa se caracteriza por contar hasta 10 trabajadores inclusive y un nivel de ventas anuales de hasta 150 UIT; mientras que la pequeña empresa es definida por contar de 1 a 50 trabajadores inclusive y un nivel de ventas anuales entre 151 y 850 UIT. Es importante destacar que esta diferenciación esconde una heterogeneidad mayor entre las empresas que conforman el sector MYPE por lo que más adelante precisaremos otra tipología que creemos pertinente para mejorar la calidad de la promoción de la MYPE a la que está orientado el presente plan.

La importancia estratégica de la Micro y Pequeña Empresa

La importancia estratégica de la MYPE radica principalmente en su capacidad de generación de empleo y en su gran número en el universo empresarial del país. Como se puede destacar en el siguiente cuadro, la capacidad de la MYPE de sostener una porción importante del empleo, es una característica general en la región, pero esta situación alcanza una dimensión mucho mayor en el Perú al absorber el 65% de la PEA nacional.

Características de las MYPE

Según el Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de La Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, en el Título I: Artículo 2°. Modificación del artículo 3° de la **Ley N° 28015** Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, refiere:

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Generalmente se resaltan las siguientes características:

- ✓ Administración independiente. (Usualmente dirigida y operada por el propio dueño).
- ✓ Incidencia no significativa en el mercado. El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- ✓ Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- ✓ Actividad no intensiva en capital; denominado también con predominio de mano de obra.
- ✓ Limitados recursos financieros (El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).

Concepto del financiamiento

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea,

que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Para Hernández (2008) toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

Para Lerma, Martín, Castro & otros (2007) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchas micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

Objetivos del financiamiento

Perdomo (2010) sostiene para poder obtener liquidez suficiente para realizar las actividades propias de la empresa en un período de tiempo, de una forma segura y eficiente. “las etapas de financiamiento son una serie de pasos cronológicos, en el cuál se le dará seguimiento al financiamiento”.

a) Previsión de la necesidad de fondos.

- b) Previsión de la negociación:** Aquí se establecen las relaciones previas con las instituciones nacionales de crédito potenciales para el financiamiento. Se analiza la situación actual del país, en cuanto al costo del dinero y se elabora un análisis cuantitativo y cualitativo de alternativas.
- c) Negociación:** Se seleccionan dos o tres instituciones de crédito, a las cuales se les proporciona la información requerida por ellas, para el posible financiamiento. Aquí se discuten las condiciones de financiamiento, como son: El monto a pedir, la tasa de interés que se va a pagar, el plazo que se otorga para finiquitar el préstamo, las garantías, formas de pago, requisitos legales, fiscales, etc. La empresa al realizar un análisis de las instituciones de crédito, selecciona la más conveniente para cerrar y firmar el contrato de financiamiento.
- d) Mantenimiento en la vigencia del financiamiento:**
- La empresa está obligada a proporcionar información periódica que solicite la institución nacional de crédito.
 - También deberá vigilar que se esté llevando a cabo el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato con la institución crediticia.
 - Vigilar los tipos de cambios, tasas de interés y amortización de la deuda.
- e) Pago del financiamiento, o en su defecto.**
- f) Renovación del financiamiento.** La empresa se ve beneficiada con este tipo de financiamiento, y oportunamente se dirige a la institución crediticia para renovar el contrato.

Plazos de financiamiento

El Financiamiento a corto plazo

- **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito Bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desea invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para inventarlos en ella.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar

posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (Hernández, 2011).

2.3.4.2 El Financiamiento a largo plazo

Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Arrendamiento financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (Gonzales, 2013).

2.3.5 Fuentes de financiamiento

De acuerdo a lo planteado por Hernández (2008) cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

Según el estudio de Lerma, Martín, Castro & otros (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha

sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa.

Internas

- Reinversión de utilidades
- Venta de activos
- Incremento de capital
- Otros

Externas

- Microcréditos
- Crédito bancario
- Emisión de acciones, bonos y otros títulos financieros
- Emisión de bonos
- Cuentas por pagar
- Otras

Sistema Financiero

El sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones. Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las

instituciones que cumplen con este papel se llaman “Intermediarios Financieros” o “Mercados Financieros” (Lugo, 2008).

Clasificación de las fuentes de financiamiento

La variedad de ofertas de distintas entidades financieras hace posible que, en la actualidad, conseguir financiamiento desde cualquier punto del país sea más accesible. Las posibilidades de acceder al financiamiento para las pequeñas empresas se pueden encontrar en bancos, cajas municipales, cajas rurales, empresas de desarrollo de la pequeña y mediana empresa (EDPYME), cooperativas de ahorro y crédito y hasta en ONG. A continuación se describirán los productos ofrecidos por algunas de estas entidades financieras supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros.

Fuente de financiamiento formal

a. Bancos

Es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector (Conger, Inga & Webb, 2009).

Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil (Pro Inversión, 2007).

Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

b. Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC)

Capta recursos del público y su especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, de preferencia a las pequeñas y microempresas. Usualmente solicita garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios. (Conger, Inga & Webb, 2009).

Portocarrero (2000) coincide con lo anteriormente mencionado, pero recalca que existen problemas institucionales que las CMAC enfrentan derivados de su estructura de propiedad, que dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad. A todo ello, el estudio realizado por Pro

Inversión (2007) y los autores ya mencionados destacan que estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

c. Caja Rural de Ahorro y Crédito

Las CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas. Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes (Conger, Inga & Webb, 2009).

A modo de conclusión Pro Inversión (2007) menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Las que para otorgar financiamiento, solicitan entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

d. Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME)

Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa. Usualmente solicitan el autoevaluó de propiedades (Apaza, 2002).

Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Micro financieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas (Conger, Inga & Webb, 2009).

Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades (Pro Inversión, 2007).

Fuentes de financiamiento semiformal

Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros (2001) de acuerdo al estudio que realizaron mencionan, que éstas son entidades que estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están las ONG y las instituciones públicas (Banco de Materiales –BANMAT y Ministerio de Agricultura – MINAG).

ONG

En el Perú las ONG más importantes son como programas de micro finanzas miembros de Cópeme, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de micro finanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. Estas ONG se autorregulan con la asistencia de Cópeme, que les presta asesoría sobre estándares internacionales

en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las micro finanzas (Conger, Inga & Webb, 2009).

Fuentes de financiamiento informal

El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados.

Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros (Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros, 2001).

Agiotistas o prestamistas profesionales

Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien. (Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros, 2001).

Juntas

Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero

es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito.

Comerciantes

Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados.

Ahorros Personales

Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio (Longenecker, Moore, Petty & Palich, 2007).

Arrendamiento Financiero (Leasing):

“El contrato de arrendamiento financiero comúnmente llamado Leasing, es una figura comercial que se originó en los estados unidos de Norteamérica, como una forma de usar bienes de capital sin tener que desembolsar ingentes cantidades de recursos para su adquisición. Este tipo de contrato se ha vuelto muy importante y popular entre los agentes

económicos, quienes con ella pueden lograr y/o ampliar el desarrollo de sus actividades” (Effio, 2012).

Definición:

El arrendamiento financiero es un contrato por medio del cual se obliga al arrendador a financiar al arrendatario la adquisición de un bien mueble o inmueble, durante un plazo previamente pactado e irrevocable para ambas partes, que formará parte del activo fijo del arrendatario. (Levy, 2003).

Sujetos que participan en el contrato: En este contrato participan tres sujetos independientes entre sí, estos son:

- **El Arrendador**, es la persona jurídica autorizada por las leyes a efectuar operaciones de arrendamiento financiero.
- **El Arrendatario**, es la persona que suscribe un contrato de arrendamiento financiero con la finalidad de gozar del uso del bien objeto del contrato. Puede ser cualquier persona, natural o jurídica.
- **El proveedor**, es la persona que provee o que construye el bien que necesita el arrendatario. Es importante señalar que las características del bien son indicadas por el arrendatario y no por el arrendador. (Effio, 2012).

Obligaciones del arrendador

- Entregar el bien en buen estado para el uso convenido o natural del mismo.
- Conservar el bien en buen estado y responder por los vicios o defectos ocultos del bien arrendado.

- Garantizar el uso o goce pacífico del bien por todo el tiempo del contrato.
- Recibir o en su caso exigir una renta acordada en el contrato.

Obligaciones del arrendatario

- Pagar la renta
- Usar debidamente el bien
- Conservar el bien
- Avisar de las reparaciones necesarias y de las novedades dañosas.

Derechos del arrendatario

- Puede "invalidar el arrendamiento" en forma unilateral.
- Puede promover un juicio sobre incumplimiento de contrato al arrendador, a fin de que éste sea condenado a ejecutar las reparaciones requeridas; y durante el mismo, podrá también diferir el pago de las rentas. (Pereira, 2016).

Importancia del arrendamiento financiero (Leasing):

El arrendamiento financiero (leasing) logra mejorar la tecnología de producción, porque permite reemplazar los equipos antes de que sean obsoletos o resulten ineficientes o poco rentables, eliminándose o reduciéndose considerablemente el riesgo de obsolescencia y participar en la competencia. Sandoval (1992).

Contrato de Arrendamiento Financiero (Leasing):

Es un instrumento jurídico que permite trasladar cargas financieras inmediatas de la adquisición del bien o bienes que el usuario precisa a un

tercero, la sociedad de Leasing, cuya actividad económica u objeto exclusivo, consiste precisamente en la organización y realización de operaciones de estas características. Así como, para proporcionar un sistema de financiación, que permita a las empresas y a otro tipo de entidades, disponer del denominado capital de uso.

Catedráticos de varios países coinciden en que el Leasing resulta un contrato atípico, donde se mezcla el arrendamiento clásico, la cesión de propiedad para su uso, la promesa de venta, la compra a plazos y la compraventa definitivamente, además de constituir por supuesto, una forma indirecta de financiación.

Existen ciertas opciones que se deben tener en cuenta en un contrato de arrendamiento que son:

- La forma de adquirir los activos a arrendar
- Las condiciones de mantenimiento
- La revocabilidad. (Higuerey, 2007).

Efectos de Contrato de Arrendamiento Financiero (Leasing) para la arrendadora:

- La arrendadora podrá utilizar como crédito fiscal el IGV que afecto la adquisición de los bienes.
- En caso que la arrendataria goce de desgravación o exoneración total o parcial de derechos de importación incluyendo el IGV o
- ISC, se entenderá que dicho beneficio se aplicara a los bienes que importe o adquiera la arrendadora para el uso de la arrendataria.

- La arrendataria podrá utilizar como crédito fiscal el IGV trasladado en las cuotas de arrendamiento financiero y en caso de ejercer la opción de compra, el traslado en la venta del bien.
- Si el bien entregado se utiliza en operaciones gravadas y no gravadas en forma simultánea se aplicaran las reglas establecidas en el artículo 6 del Reglamento de la ley del IGV relacionadas al prorrateo del Crédito fiscal.

Efectos de Contrato de Arrendamiento Financiero (Leasing) para la arrendataria:

- La arrendataria podrá utilizar como crédito fiscal el IGV trasladado en las cuotas de arrendamiento financiero y en caso de ejercer la opción de compra, el traslado en la venta del bien.
- Si el bien entregado se utiliza en operaciones gravadas y no gravadas en forma simultánea se aplicaran las reglas establecidas en el artículo 6 del Reglamento de la ley del IGV relacionadas al prorrateo del Crédito fiscal.

Ventajas del arrendamiento financiero (Leasing): Entre ellas podemos mencionar:

- Pone a disposición de la empresa usuaria considerables medios para aquellas inversiones que la tecnología moderna impone cada vez con mayor frecuencia y vuelve, como consecuencia, tempestiva la inversión.
- Permite la construcción o la renovación de sus instalaciones quien no está en condiciones de hacer frente a la adquisición de bienes

instrumentales con sus propios medios o con el recurso a los acostumbrados canales de financiación.

- Permite a los usuarios evitar ingentes inmovilizaciones, dándole oportunidad, eventualmente de convertirse en propietario de los bienes arrendados al fin del periodo determinado del contrato. Effio (2012).

Características del arrendamiento financiero (leasing):

- El Arrendador siempre será, Sociedades de Leasing (creadas a tal fin y dedicadas exclusivamente a ello), e Instituciones Bancarias y Financieras no Bancarias (que incluyen el Leasing como un servicio más).
- Se formaliza un solo contrato, donde el mantenimiento y conservación corren a cargo del Arrendatario, el plazo contractual del contrato es irrevocable. A la finalización del mismo, el Arrendatario puede ejercer la opción de compra o devolver el bien; también podrá concertar otro contrato con el mismo bien.
- Permite una amortización de los pagos en un período de tiempo muy superior a los permitidos en operaciones bancarias crediticias.
- El Leasing ofrece mayor flexibilidad para la inversión y determinación de los intereses a fijar, además de contar como principal garantía, la reserva por parte del Arrendador de la titularidad del bien, hasta la culminación del contrato.
- El Leasing constituye una vía de adquisición de aquellos bienes de altos costos que resultan inaccesibles por la vía de la compraventa, considerando las grandes inversiones financieras que representan, que no son posibles cada vez que se hace necesario la actualización

de las tecnologías, la renovación de los bienes y/o la adquisición de bienes imprescindibles.

- Los costos de alquiler pueden ser amortizados con los propios ingresos que se generen de la explotación de los bienes arrendados.
- Ofrece beneficios fiscales para el Arrendatario (persona natural o jurídica) ya que el canon mensual que se paga es deducible de impuestos. Permite al Arrendatario adquirir un bien que se ajusta a sus necesidades y a su flujo de caja.

III. Hipótesis

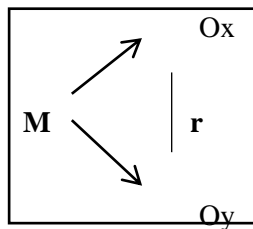
El arrendamiento financiero se relaciona con el desarrollo económico en las MYPE del sector transportes de Huaraz, 2016.

IV. Metodología

3.1 Diseño de la investigación

Fue el diseño descriptivo – correlacional, no experimental; es descriptivo porque se recolectaron datos de la realidad natural; no experimental porque no se manipularon deliberadamente ninguna de las variables de estudio, también consiste en la caracterización de fenómeno, individuo o grupo con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere. (Torres, 2001); Cuyo diagrama es:

El diseño fue de corte transversal, cuyo diagrama es:



Dónde:

M = Muestra.

Ox = Observación de la variable independiente, en estudio.

Oy = Observación de la variable dependiente, en estudio.

r = Relación entre variables.

3.1.1 Tipo de la investigación

El tipo de investigación fue cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos y se aplicó la encuesta.

3.1.2 Nivel de investigación

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable de estudio.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población:

Es el conjunto de todos los elementos unidades de análisis que pertenecen al ámbito espacial donde se desarrolló el trabajo de investigación (Carrasco, 2007). La población estuvo constituida por 187 micro y pequeñas empresas, dedicadas al sector transportes en la provincia de Huaraz, período 2016.

3.2.2 Muestra:

La muestra es una parte o fragmento representativo de la población, cuyas características esenciales son las de ser objetiva y reflejo fiel de ella, de tal manera que los resultados obtenidos en la muestra pueden generarse a todos los elementos que conforman dicha población. El tamaño de la muestra se obtuvo mediante el muestreo no probabilístico intencional, porque el tamaño de la población fue pequeño (Carrasco, 2007). Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 77 MYPE. El criterio de selección fue en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/ o gerentes de dicho rubro.

3.2.3 Criterios de inclusión.

En esta investigación se trabajó solo con las personas que estaban dispuestos a colaborar con la información solicitada.

3.2.4 Criterios de exclusión:

No se trabajó con el total de la población, debido a que se negaron brindar información por desconfianza.

3.3 Operacionalización de variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Arrendamiento financiero	Elementos personales	- El arrendador - El arrendatario - El proveedor	1. ¿Ud. acudió ante un arrendador para formalizar el arrendamiento financiero? 2. ¿Firmó usted aceptando su condición de arrendatario? 3. ¿El Proveedor estuvo de acuerdo negociar por arrendamiento financiero?
	Elementos reales	- Bienes de arrendamiento - Importe de la operación - Promesa de pago	4. ¿El arrendamiento financiero contempló la adquisición de bienes? 5. ¿El arrendamiento financiero tuvo en cuenta el importe de la operación? 6. ¿El arrendamiento financiero contiene la promesa de pago?
	Elementos formales	- Contrato escrito - Contrato ratificado y registrado	7. ¿El arrendamiento financiero fue formalizado en un contrato escrito? 8. ¿El contrato de arrendamiento financiero fue ratificado y registrado?
Desarrollo de las MYPE	Económico	- Aumento de activos - Disminución de pasivos - Incremento del patrimonio - Diversificación de la cartera de negocios	9. ¿Sus activos han aumentado? 10. ¿Sus pasivos han disminuido? 11. ¿El patrimonio de su empresa ha incrementado? 12. ¿Se ha diversificado su cartera de negocios?
	Social	- Remuneración legal - Seguridad laboral - Protección social - Perspectivas para el desarrollo del personal - Libertad para tomar decisiones - Igualdad de oportunidades	13. ¿Sus colaboradores perciben remuneraciones legales? 14. ¿Sus colaboradores tienen seguridad laboral? 15. ¿Sus colaboradores tienen protección social? 16. ¿En su empresa hay perspectivas para el desarrollo del personal? 17. ¿Existe libertad para tomar decisiones? 18. ¿En su empresa hay igualdad de oportunidades?

3.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnicas

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos

Cuestionario estructurado, fue una herramienta básica formulado por el responsable de la investigación, para la recolección de datos de la muestra de estudio (Valderrama, 2005). Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 18 preguntas.

3.5 Plan de Análisis:

Los datos obtenidos en la encuesta han sido recaudados y procesados en el programa Microsoft Excel para realizar la tabulación y el procesamiento de datos que se han obtenido de la aplicación de la encuesta, el cual está representando por las tablas y figuras de frecuencias estadísticas.

3.6 Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Metodología
<p>Problema general</p> <p>¿De qué manera el arrendamiento financiero se relaciona con el desarrollo de las MYPE del sector transportes de Huaraz, 2016?</p>	<p>Objetivo General:</p> <p>Determinar la relación que existe entre el arrendamiento financiero y el desarrollo de las MYPE del sector transportes de Huaraz, 2016</p> <p>Objetivos Específicos:</p> <p>Describir el arrendamiento financiero de las MYPE del sector transportes de Huaraz, 2016.</p> <p>Describir el desarrollo económico de las MYPE del sector transportes de Huaraz, 2016.</p>	<p>El arrendamiento financiero se relaciona con el desarrollo económico en las MYPE del sector transportes de Huaraz, 2016</p>	<p>Tipo: Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental descriptivo.</p> <p>Población: N = 187 empresas de transporte</p> <p>Muestra: n = 77</p> <p>Técnica: La encuesta</p> <p>Instrumentos: El cuestionario estructurado.</p>

3.7 Principios Éticos:

Consentimiento informado: Consistió en informar adecuadamente y en el momento indicado a los participantes.

Honestidad: Los datos que se obtuvieron fueron reales y claros.

Confidencialidad: Se informó a los encuestados que los datos obtenidos se utilizarían con fines académicos.

Respeto a la dignidad humana: Consistió en el respeto mutuo, todos nos merecemos respeto. “El respeto es un valor que no se hereda, se adquiere.

V. Resultados y análisis de resultados

5.1 Resultados

Respecto al arrendamiento financiero de las MYPE.

Tabla 1

¿Ud. acudió ante un arrendador para formalizar el arrendamiento financiero?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	53	69%
No	24	31%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 2 ¿Firmó usted aceptando su condición del arrendatario?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	75	97%
No	2	3%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 3 ¿El Proveedor estuvo de acuerdo negociar por arrendamiento financiero?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	77	100.00 %
No	0	0%
Dudaron	0	0%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 4 ¿El arrendamiento financiero contempló la adquisición de bienes?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	70	91%
No	7	9%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 5 ¿El arrendamiento financiero tuvo en cuenta el importe de la operación?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	77	100.00 %
No	0	0%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 6 ¿El arrendamiento financiero contiene la promesa de pago?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	77	100.00 %
No	0	0%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 7 ¿El arrendamiento financiero fue formalizado en un contrato escrito?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	72	94%
No	0	0%
Dudaron	5	6%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 8 ¿El contrato de arrendamiento financiero fue ratificado y registrado?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	70	91%
No	1	1%
Dudaron	6	8%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 9 ¿Sus activos han aumentado?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	60	78%
No	17	22%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 10 ¿Sus pasivos han disminuido?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	64	83%
No	13	17%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 11 ¿El patrimonio de su empresa ha incrementado?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	66	86%
No	11	14%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 12 ¿Se ha diversificado su cartera de negocios?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	63	82%
No	14	18%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 13 ¿Sus colaboradores perciben remuneraciones legales?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	76	99%
No	1	1%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 14 ¿Sus colaboradores tienen seguridad laboral?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	76	99%
No	1	1%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 15 ¿Sus colaboradores tienen protección social?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	43	56%
No	34	44%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 16 ¿En su empresa hay perspectivas para el desarrollo del personal?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	65	84%
No	12	16%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 17 ¿Existe libertad para tomar decisiones?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	76	99%
No	1	1%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

Tabla 18 ¿En su empresa hay igualdad de oportunidades?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Frecuencia-(fi)	Porcentaje-(%)
Si	53	69%
No	24	31%
Total	77	100.00 %

Fuente: Datos obtenidos de encuestas a los transportistas de Huaraz

5.2 Análisis de los resultados

5.2.1 Respecto al arrendamiento financiamiento

Después de una investigación minuciosa y productiva se analizaron los antecedentes, las teorías y las encuestas realizadas a los transportistas de la ciudad de Huaraz; en la Tabla 1 el 69% manifestaron haber acudido ante un arrendador para formalizar el arrendamiento financiero, puesto que la mayoría de ellos no contaban con liquidez suficiente para adquirir su activo fijo, la utilización de esta OPCIÓN DE RESPUESTA les favoreció satisfactoriamente ya que les ha permitido brindar un servicio competitivo renovando sus activos. Resultados que son coherentes con los datos obtenidos por Gómez (2013) que sostuvo que “la pertinencia en la utilización del leasing como motor de crecimiento económico en las pymes, ha permitido a las unidades productivas ser más competitivas mediante la inversión eficiente en bienes de capital dado los constantes cambios tecnológicos y la generación en poco tiempo de nuevos activos sofisticados”; llegando a la misma conclusión Vargas (2005) donde manifiesta que para la empresa estudiada “el contrato de leasing ha constituido una de las mejores opciones de respuestas de financiamiento que ha tenido, ya que ha podido adquirir bienes e incorporarlos a sus activos sin la necesidad de haber desembolsado inmediato de dinero, lo que significó no distraer recursos financieros; el leasing le ha facilitado el acceso a las unidades de transporte mediante el pago de alquileres cubiertos con los

rendimientos generados por las mismas unidades, el leasing ha sido el motor del crecimiento económico lo que le ha permitido ser una empresa más competitiva y eficiente dado los constantes cambios tecnológicos”

Con los resultados obtenidos de la encuesta se observa que en las tablas del 1 al 8 reflejan los procedimientos de un contrato de arrendamiento financiero (leasing), a esto más del 97% de los encuestados aceptaron las condiciones del arrendatario para concluir y cerrar el contrato mientras que el 3% parecían disconformes pero aceptaron en tanto el 100 % de los proveedores estuvieron de acuerdo a negociar por arrendamiento financiero siendo así que el 91% de las negociaciones son por compras de activos tangibles, teniendo en cuenta el importe de la operación, el 100.00 % de las empresas proveedoras y los arrendatarios si lo considera para tomar las decisiones correctas; estos resultados se asemejan a la definición de arrendamiento financiero dado por Levy (2003) lo cual dice que “el arrendamiento financiero es un contrato por medio del cual se obliga al arrendador a financiar al arrendatario la adquisición de un bien mueble o inmuebles, durante un plazo previamente pactado e irrevocable para ambas partes, que formara parte del activo fijo del arrendatario.

Siguiendo con el análisis de los resultados obtenidos en la tabla 9 se observa que el 78% de los encuestados aumentaron sus activos fijos. Gracias a este tipo de contratos lograron adquirir más activo y

por supuesto renovarlos a fin de brindar mejores servicios y seguridad al público. Además de ello que los mismos bienes adquiridos cancelen sus propios pagos mensuales, a esta misma conclusión llegó Ramírez (2006) que llegó a la conclusión que el “arrendamiento financiero ha mejorado su proceso de producción y calidad del calzado; además, este tipo de financiamiento ha permitido que las mismas maquinas cancelen sus cuotas con sus propios ingresos generados” del mismo modo llegó a la conclusión de que con la renovación de sus activos le ha permitido a la empresa Calimoda desplazarse a otros mercados más exigentes y obtener la rentabilidad que desea; lo que tiene concordancia con la tabla 12 lo cual dice que el 82% de la MYPES han logrado diversificar su cartera de negocios, obteniendo más oportunidades laborales permitiendo la acumulación de rentabilidad,

Finalmente el 99% de los encuestados de las MYPES del sector transporte dijeron que las remuneraciones que perciben sus colaboradores son totalmente legales, de los ingresos propios de la empresa y el 56% de los trabajadores están en planilla por ello cuentan con todos los beneficios sociales otorgados por ley, es por todo esto que estas conclusiones se asemejan a la investigación de Salazar (2011) que llegó a las siguientes conclusiones: “el leasing en Colombia se ha establecido como una opción clara al crédito para el sector productivo, especialmente para financiar la adquisición de activos fijos siendo el sector transporte y la industria los que más a

usado el leasing financiero como mecanismo de financiación, esto gracias a sus ventajas como : mayor liquidez, menor deuda; manejo de desembolso parcial, conservación del capital del trabajo; financiación hasta del 100.00 % del activo, utilizado el crédito fiscal, protección contra la obsolescencia y simplificación de los procesos contables.

VI. Conclusiones y Recomendaciones

6.1 Conclusiones

1. Se ha descrito el arrendamiento financiero a partir de los resultados empíricos obtenidos el análisis de los mismos en concordancia con la literatura científica existente al respecto, encontrándose que la mayoría de los micro empresarios del sector transportes de Huaraz acudieron ante un arrendador para formalizar el arrendamiento financiero, firmando y aceptando su condición de arrendatario. Asimismo, las partes estuvieron de acuerdo para negociar bajo esta modalidad, celebrándose un contrato escrito que fue ratificado e inscrito.
2. Queda descrito el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector transportes de Huaraz, evidenciándose en el incremento considerable de sus activos y la disminución de sus pasivos, consecuentemente el patrimonio empresarial se ha podido incrementar; diversificándose además la cartera de negocios, pero también la remuneración de sus colaboradores ha mejorado y ahora manifiestan tener seguridad laboral y protección social, lo que les hace percibir que en la empresa hay perspectivas para el desarrollo personal en un ambiente de igual de oportunidades.
3. Existe una relación significativa entre el arrendamiento financiero y el desarrollo económico, por cuanto el primero de ellos facilita la adquisición de bienes para el desarrollo de las actividades económicas, redundando en el desarrollo económico de las empresas.

6.2 Recomendaciones

1. En cuanto al arrendamiento financiero, que los micro y pequeños empresarios del sector transportes de Huaraz, realicen un análisis del requerimiento de necesidades a fin de adquirir los bienes que para la empresa sean estrictamente necesarios y así evitar el endeudamiento superfluo que les conllevaría al recargo por moras e inclusive la pérdida del bien.
2. En cuanto al desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas del sector transportes de Huaraz, se recomienda continuar cumpliendo con las normas laborales y sobre todo con los estándares de responsabilidad social empresarial para que el desarrollo sea integral.
3. Se recomienda que los bienes adquiridos por las micro y pequeñas empresas del sector transportes de Huaraz, sean utilizados para los fines que fueron programados y así evitar el deterioro y la pérdida de valor de los mismo, ocasionando una disminución en la capacidad operativa de las empresas y obstaculizando su desarrollo.

Referencias Bibliográficas:

- Acedo, D. (2010). *Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas de España, analiza los factores determinantes de los beneficios obtenidos por las empresas riojanas entre 2007 y 2009*. Tesis de Maestría. Guadalajara, España.
- Agüero, D. (2001). *La artesanía*. Centro nacional de derecho del autor. Habana, Cuba. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos32/artesania-cuba/artesaniacuba.shtml#ixzz44yWG0YJT>
- Alvarado, J. Portocarrero, F. Trivelli, C. Gonzáles, E. Galarza, F. & Venero, H. (2001). *El financiamiento informal en el Perú*. Lima, Perú: IEP, COFIDE, CEPES.
- Apaza, M. (2002). *Análisis e interpretación de estados financieros*. Lima, Perú: Edit. Pacífico.
- Arceo, A. (2011). *Financiamiento del desarrollo económico, diversificación de instrumentos financieros en una economía en desarrollo*. Tesis Doctoral. Buenos aires, Argentina: Universidad de Buenos Aires.
- Bernilla, F. (2012). *El financiamiento y los beneficios en las micro y pequeñas empresas del Perú*. Tesis de Titulación. Lima: Universidad Católica del Perú.
- Brealey, A. Myers, C. (1993). *Fundamentos de Financiación Empresarial*. 4ta ed. España: McGraw Hill.
- Bonifacio, E. (2013). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanía del distrito de Ayacucho - provincia de huamanga, 2012*”. Ayacucho, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

Burgos de Ortiz, M y Ortiz González, L. (2001). Investigaciones y Trabajo de Grado. Recuperado de:

http://drupal.puj.edu.co/files/OI081_Luis%20Augusto_0.pdf

Carrasco, S. (2007). *Metodología de la investigación científica*. Lima, Perú: Editorial San Marcos.

Cribillero, R. (2013). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artesanías en el distrito de Tacna, periodo 2011- 2012*”. Tacna, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

Cochachin, S. (2013). *Financiamiento y rentabilidad de las Mype en el sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz–región ancash-2012*. Huaraz, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

Conger, L. Inga, P. & Webb, R. (2009). *El árbol de la mostaza*. Historia de las microfinanzas en el Perú. Lima, Perú: editorial Supergráfica S.R.L.

Curay, J. (2014). “*Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro panaderías de la ciudad de Piura, 2014*”. Piura, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

De la Mora, M. (2010). *Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas de agencias de información turística*. Tesis de Maestría. Colombia: Universidad de Colima.

Derflingher, A. (2006). *Artesanías en Europa*. Recuperado de:

<https://www.entrepreneur.com/article/257585>

Dextre, D. (2013). *Financiamiento y rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro bordados artesanales “la plaza” de la provincia de Huaraz - región Áncash año 2012*. Huaraz, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

Dirección nacional del micro y pequeña empresa, (2005). *Plan nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las Mype*. Lima, Perú. Recuperado de:

http://www.mintra.gob.pe/contenidos/microempresa/plan_mype/plan_mype.pdf

Domínguez, L. (2013). *Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de la provincia de morropón del departamento de Piura, 2010-2011*. Piura, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

Enciclopedia Etiopía. (2011). *Artesanías de Perú*. Recuperado de:

http://www.actiweb.es/etiopia/artesantias_de_peru.html

Fernández, L. (2003) *La estructura financiera óptima de la empresa: aproximación teórica*”. [Acceso 2015 May. 05]. Recuperado en:

<http://www.5campus.com/leccion/poldiv/inicio.html>

Gonzales, N. (2013). “*El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MYPIMES del comercio en el Municipio de QUERÉTARO*”. Santiago de Querétaro, México. Recuperado de:

<http://ri.uaq.mx/bitstream/123456789/350/1/RI000052.pdf>

Gutiérrez, Y. (2013). “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercial – rubro exportación de*

cerámica artesanal, en la provincia de Chulucanas - Piura periodo 2013". Piura, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

Hernández, A. (2008). *Matemáticas financieras, teoría y práctica*. México:

COPYRIGHT. Recuperado de:

<http://books.google.com.pe/books?id=19GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&ffalse>

Hernández, D. (2011). *Fuentes de financiamiento en el mercado y sus efectos en la gestión de las micro y pequeñas empresas peruanas*.

Anteproyecto de Tesis. Recuperado de:

<http://www.gestiopolis.com/fuentes-financiamiento-mercado-efectos-gestion-micro-empresas-peruanas/>

Huamán, R. (2014). *El financiamiento y la rentabilidad en las Mype del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012*.

Huaraz, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Raya, A & Valdés, L. (2007). *Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento*. México: Cengage Learning Editores, S.A. Recuperado de:

<http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Longenecker, J. Moore, C. Petty, W. & Palich, L. (2007). *Administración de pequeñas empresas*. Enfoque emprendedor. [Acceso 2015 May. 05]

Disponible en:

<https://books.google.com.pe/books?id=OTcbngEACAAJ&dq=inauthor:%22Justin+C.+Longenecker%22&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj0w>

- Loyaga, E. (2013). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector textil rubro confecciones de Chimbote, año 2010*”. Chimbote, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH- Católica.
- Lugo, J. (2008). *Contabilidad Administrativa*. Lima, Perú: Edit. San Marcos.
- Ninatanta, J. (2014). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro muebles y enseres de madera del distrito de Chimbote, periodo 2011-2012*”. Biblioteca virtual – ULADECH.
- Mamani, J. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector textil – rubro confecciones de la ciudad de Juliaca zona nor este en el periodo 2012-2013*. Juliaca, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.
- Marquez, L. (2007). Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas. Lima, Perú. Recuperado de:
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf
- Perdomo, J. (2010). *El financiamiento para Veracruz*. Recuperado de:
<http://perdomo-blog.blogspot.pe/2010/05/el-financiamiento-para-veracruz.html>
- Portocarrero, F. (2000). *Microfinanzas en el Perú: Experiencias y Perspectivas*. Lima, Perú: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Pro Inversión. (2007). *Mi pequeña empresa crece*. Guía para el desarrollo de la

micro y pequeña empresa. Lima, Perú: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.

Quispe, L. (2014). "*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería zona Jr. 8 de noviembre del distrito de Juliaca – Puno, período 2012 – 2013*". Puno, Perú. Biblioteca virtual- ULADECH- Católica.

Salinas, R. (2014). "*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro agencia de viaje del distrito de Callera- Pucallpa, periodo 2012-2013*". Pucallpa, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

Torre, A. Martínez, M y Schmukler, S (2010). "*La participación del Banco con las PYME: Más allá de la relación préstamo*". Washington.
Recuperado de: <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Financing-Small-Enterprises-What-Role-for-Microfinance-Jul-2012-Spanish.pdf>

Torres, J. (2001). *Metodología de la investigación*. Lima, Perú: San Marcos.

Valderrama, S. (2005). *Pasos para elaborar proyecto y tesis de investigación científica*. Lima, Perú: Editorial San Marcos.

Vásquez, V. (2013). "*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial – rubro textil de la ciudad de Piura – periodo 2011 – 2012*". Piura, Perú. Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

ANEXOS

Anexo 01: Figuras

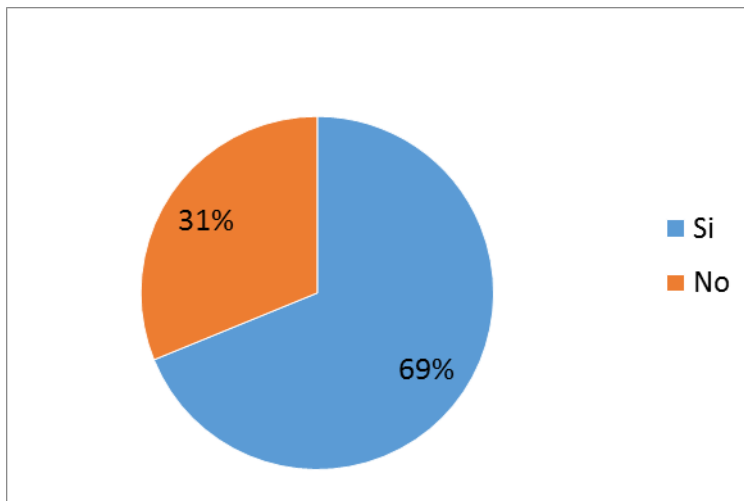


Figura 1: Formalización del arrendamiento financiero

Fuente: Tabla 1

Interpretación: Del 100% de las personas encuestadas, el 69% acudieron a un ente arrendador y formalizaron el arrendamiento financiero, y el 31% no.

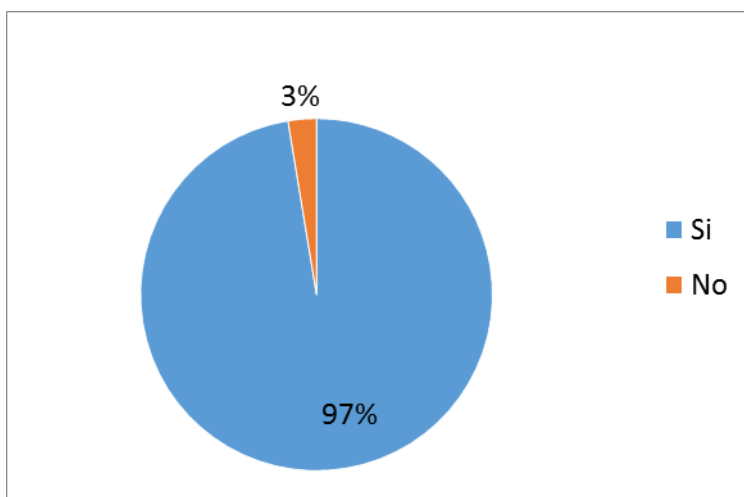


Figura 2: Condición de arrendamiento

Fuente: Tabla 2

Interpretación: Del 100% de los encuestados del sector transporte, el 97 % estuvieron de acuerdo con las condiciones del contrato de arrendamiento, mientras que solo el 3 % no aceptaban del todo las condiciones pero firmaron el contrato.

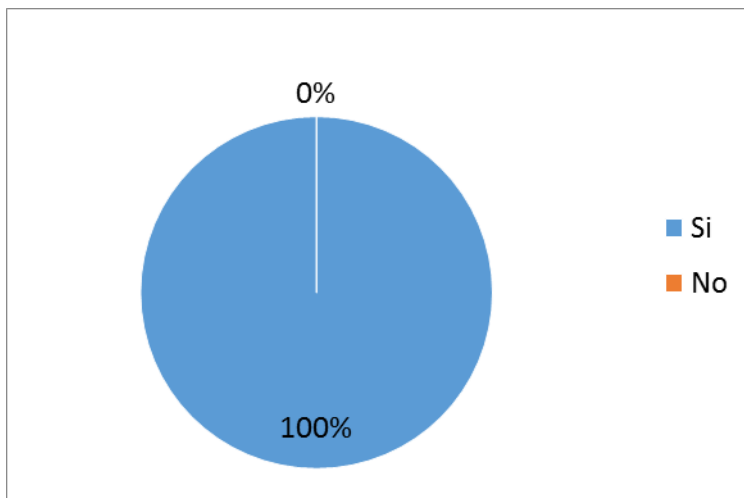


Figura 3: Aceptación de contrato por arrendamiento financiero por parte del proveedor

Fuente: Tabla 3

Interpretación: Los transportistas encuestados manifestaron haber negociado por arrendamiento financiero sin haber tenido ninguna dificultad o negativa por parte del proveedor.

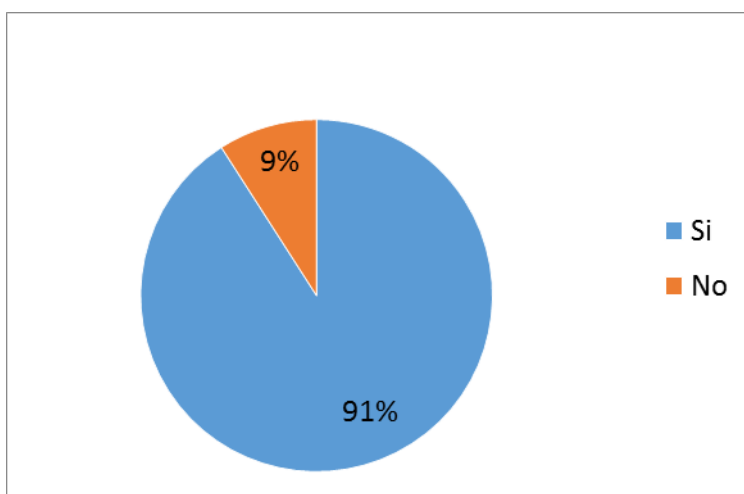


Figura 4: Adquisición de bienes por arrendamiento financiero

Fuente: Tabla 4

Interpretación: El 91% de los arrendamientos financieros se realizan por adquisición de bienes mientras que el 9% son otro tipo de adquisición.

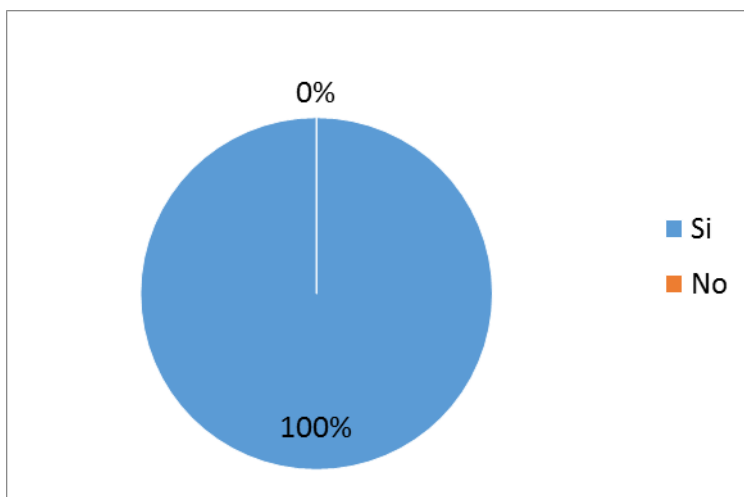
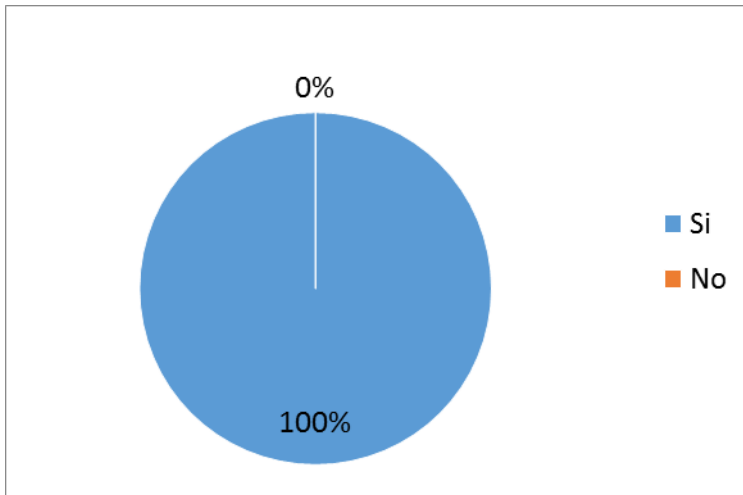


Figura 5: Incidencia del importe de la operación para realizar el contrato de arrendamiento financiero.

Fuente: Tabla 5

Interpretación: El 100% de los encuestados, dijeron que el importe de la operación si tiene mucho que ver para realizar un contrato de arrendamiento financiero, puesto que según el costo del bien, el arrendador evalúa si le conviene o no cerrar el trato y también según el costo del bien calcula cuanto será la cuota mensual.

Figura 6: Promesa de pago



Fuente: Tabla 6

Interpretación: Todos los encuestados manifestaron haber realizado una promesa de pago mensual.

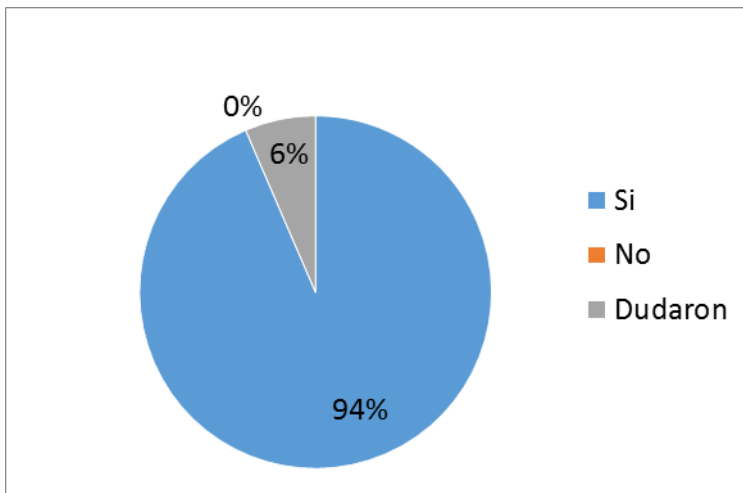


Figura 7: Arrendamiento financiero formalizado por un contrato escrito

Fuente: Tabla 7

Interpretación: El 94% de los encuestados manifestaron haber realizado un contrato por escrito para la adquisición del bien mediante el arrendamiento financiero, los demás encuestados dijeron que no lo recordaban puesto que los trámites fueron realizados por una tercera persona.

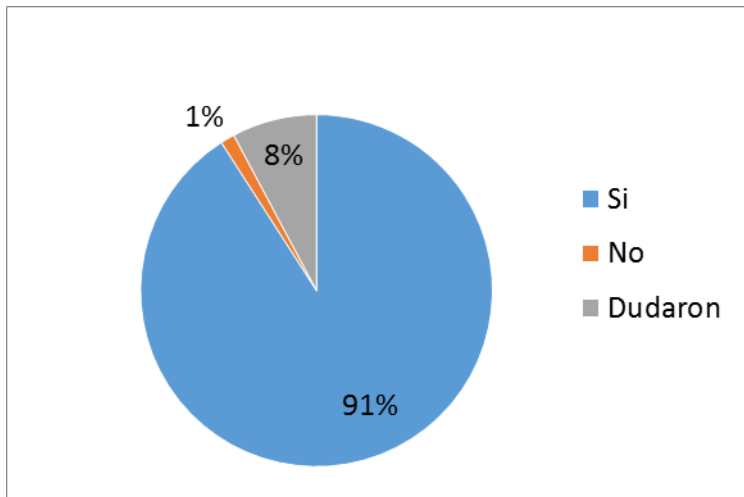


Figura 8: Contrato de arrendamiento financiero ratificado y registrado

Fuente: Tabla 8

Interpretación: El 8% de los transportistas encuestados declararon no recordar los procedimientos realizados para obtener el bien ya que fueron asesorados por otras personas; el 91% dijeron que después de haber realizado el contrato, acudieron a un notario público para registrar el bien adquirido y solo una persona dijo que no se realizó ese procedimiento.

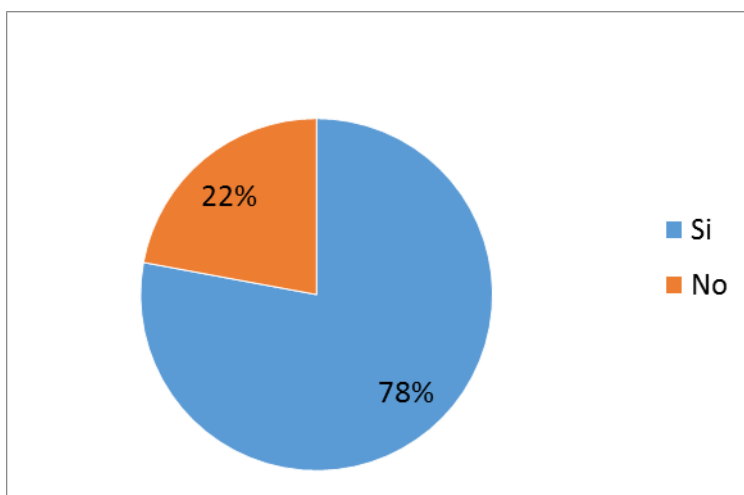


Figura 9: Aumento de activos por medio del arrendamiento financiero

Fuente: Tabla 9

Interpretación: Del 100% de los transportistas encuestado se mostraron satisfechos con este tipo de contrato, ya que gracias a ello pudieron adquirir más bienes de ese modo aumentaron sus activos; mientras que el 22% de los transportistas aun no adquieren más bienes hasta el término de pago del bien que poseen.

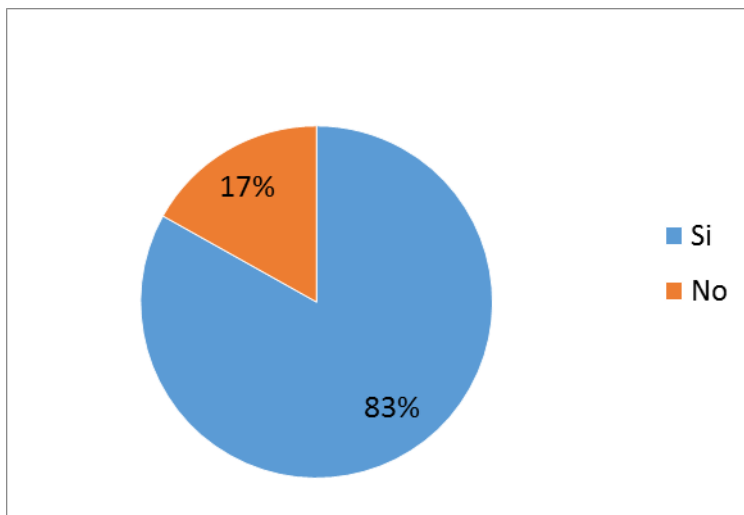


Figura 10: Disminución de pasivos

Fuente: Tabla 10

Interpretación: El 83% de las personas encuestadas obtuvieron resultados favorables tras la adquisición de bienes por arrendamiento financiero puesto que disminuyeron sus pasivos, mientras que solo el 17% se mantienen igual.

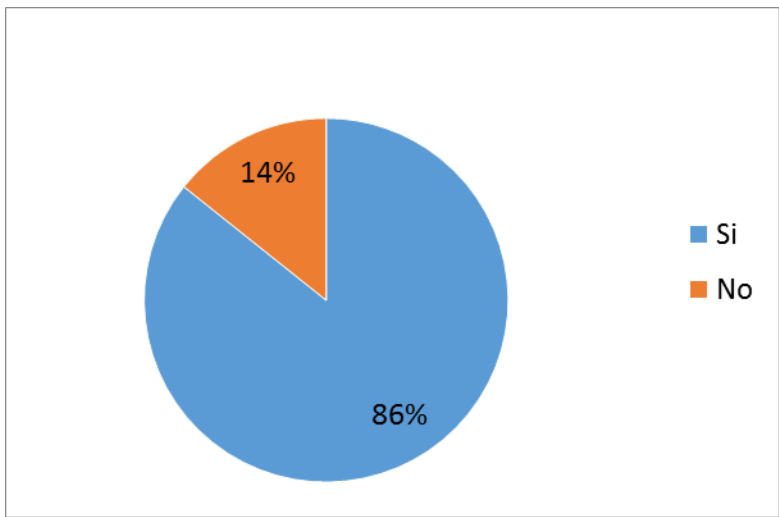


Figura 11: Incremento del patrimonio

Fuente: Tabla 11

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 86% dijeron que hubo incremento en su patrimonio tras la adquisición de bienes por medio del leasing y el 14% se mantienen igual.

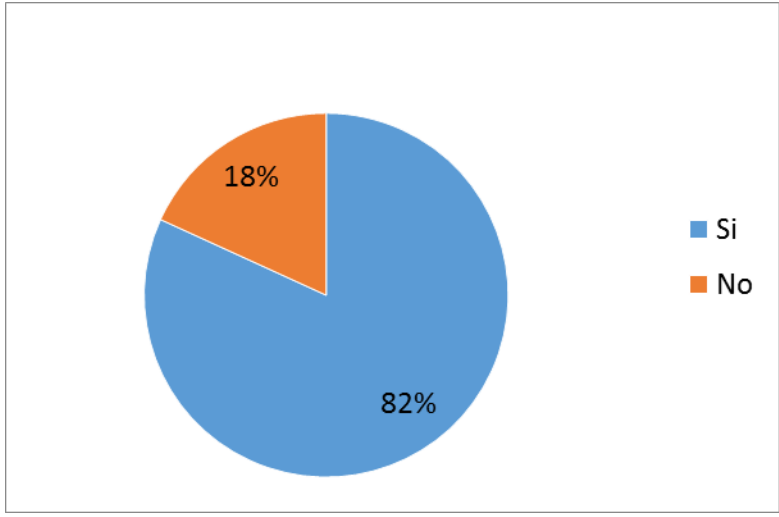


Figura 12: Diversificación de cartera de negocio

Fuente: Tabla 12

Interpretación: El 18% de los encuestados no logran la diversificación de su negocio mientras que la mayoría de las MYPES sí.

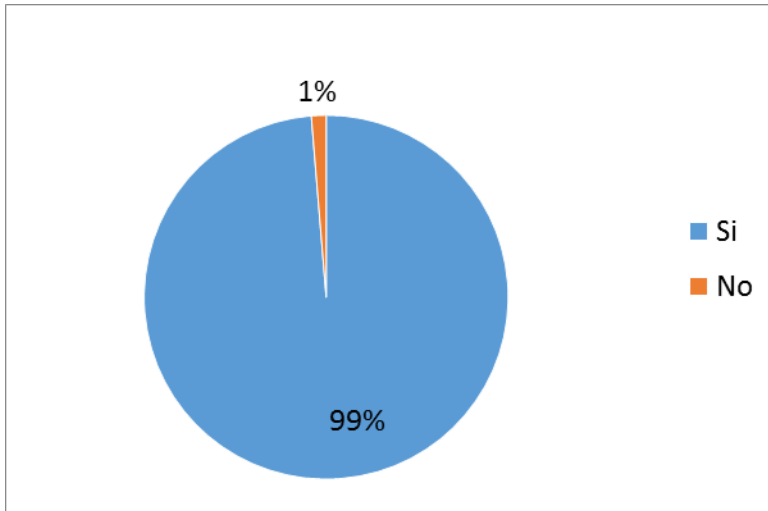


Tabla 13: Remuneraciones legales
Fuente: Tabla 13

Interpretación: El 99% de los encuestados señalaron remunerar a los colaboradores de las MYPES legalmente, con la propia ganancia de la empresa; mientras que solo el 1% indico lo contrario.

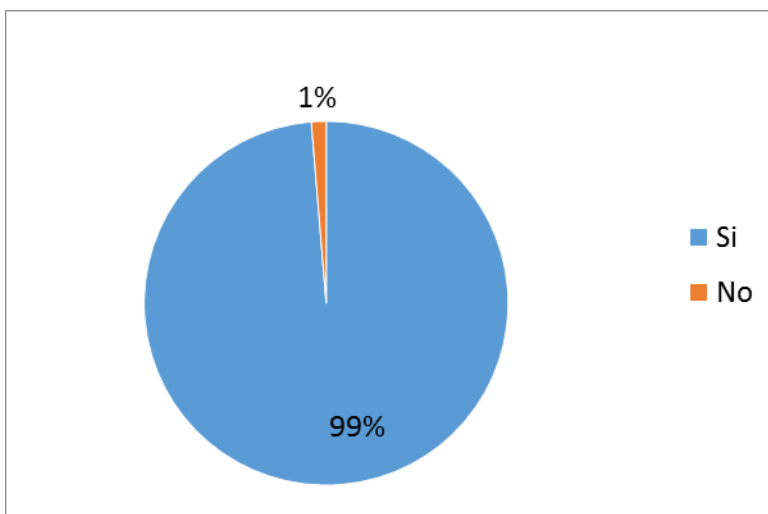


Figura 14: Seguridad laboral

Fuente: Tabla 14

Interpretación: Gran parte de los colaboradores de las MYPES del sector transporte de la ciudad de Huaraz tiene seguridad laboral ya que son remunerados a tiempo y tienen conocimiento que la empresa donde trabajan es muy rentable y solo uno dijo que no,

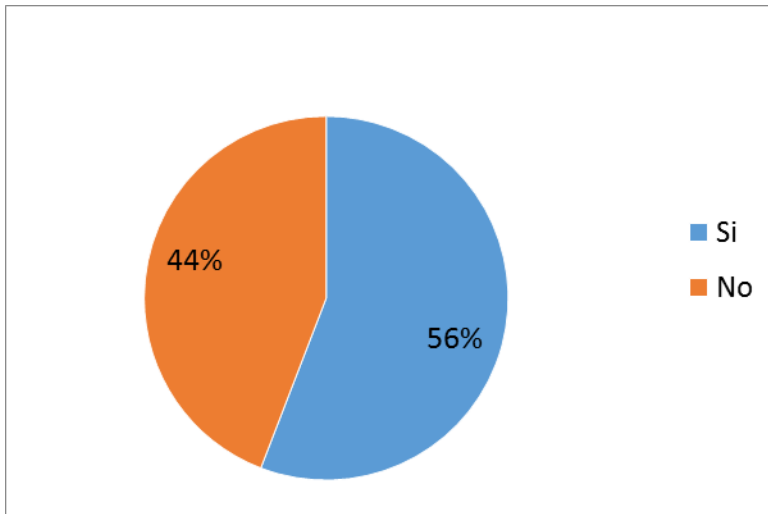


Figura 15: Protección social

Fuente: Tabla 15

Interpretación: El 56% de los transportistas declararon tener seguros sociales por estar en planilla mientras que el 44% dijeron no tener.

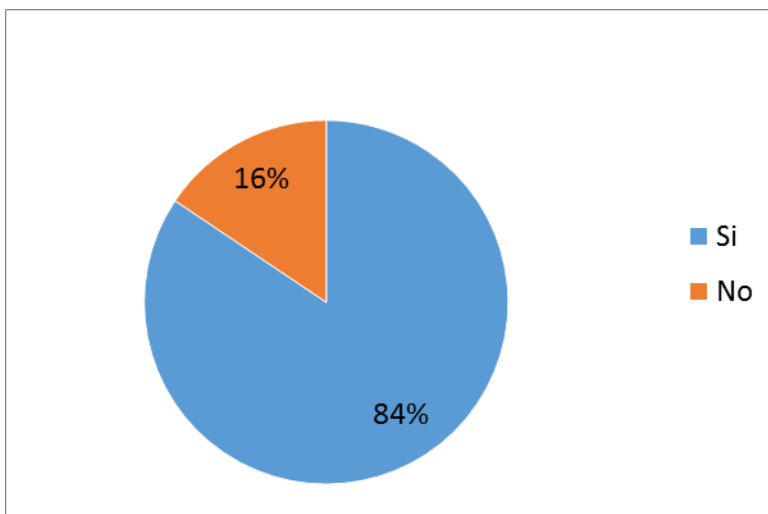


Figura 16: Perspectivas para el desarrollo del personal de las MYPES

Fuente: Tabla 16

Interpretación: El 84% de los encuestados comentaron que sigue creciendo su empresa y que los beneficiados no solo serán los dueños de la empresa si no, todos incluyendo a sus trabajadores que podrán ascender a un mejor puesto; mientras que los demás encuestados no comparten con la misma idea.

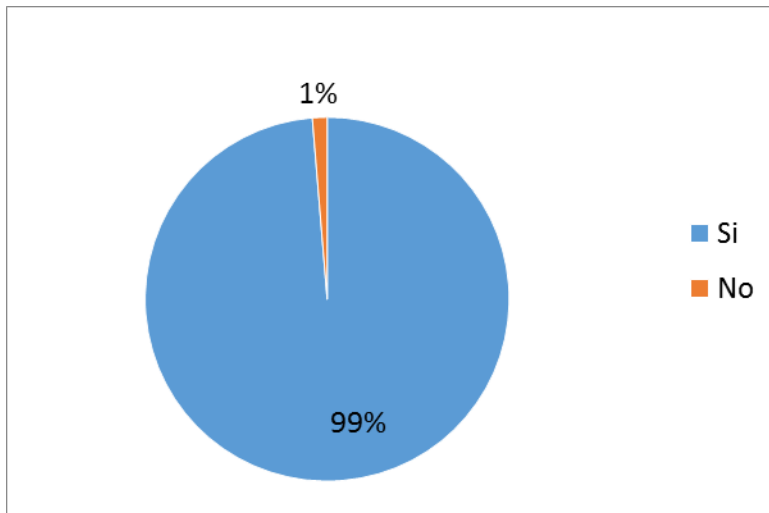


Figura 17: Libertad de decisiones

Fuente: Tabla 17

Interpretación: La gran mayoría de los encuestados toman sus propias decisiones evaluando los riesgos y las ganancias a futuro.

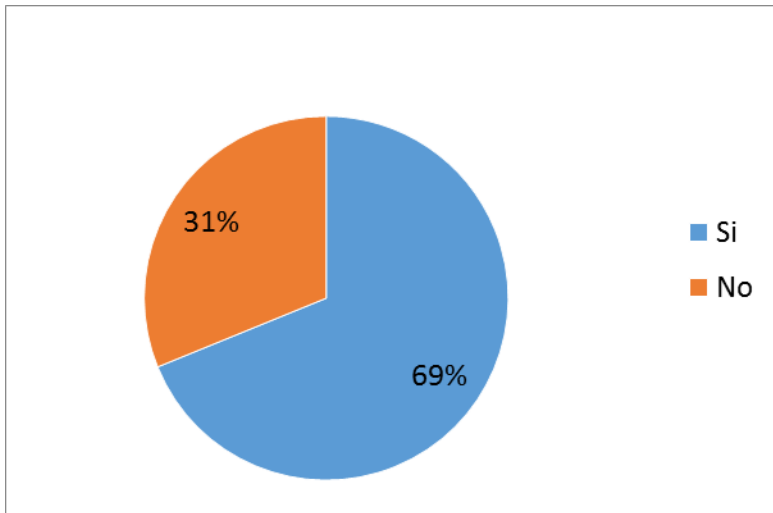


Figura 18: Igualdad de oportunidades

Fuente: Tabla 18

Interpretación: El 69% de los encuestados dijeron que todos los trabajadores tienen igualdad de oportunidad; mientras que el 31% manifestaron dar oportunidad a quien se dedica por completo al trabajo.